

JAHRESBERICHT 2017

IDEEN
VERNETZEN
LÖSUNGEN
SCHAFFEN



INHALT



12

02 ERSTE WAHL
BEI KUNDEN
Vorwort von Stephan Seifert,
Vorstandsvorsitzender der
Körper AG

04 GEMEINSAM
ERFOLGREICH
Der Vorstand der Körper AG

06 SCHRITT FÜR SCHRITT
IN DIE ZUKUNFT
Das Geschäftsjahr 2017
im Zeitraffer

12 IDEEN VERNETZEN,
LÖSUNGEN SCHAFFEN
Die digitale Weiterentwicklung
des Körper-Konzerns

20 „WIR WOLLEN DIGITALE
WERTE SCHAFFEN“
Im Gespräch: Stefano Di
Santo, CEO von Körper Digital

24 SCHNELLER, EFFIZIEN-
TER, PRODUKTIVER
So gestalten die Geschäfts-
felder von Körper die digitale
Zukunft

26 AUF HILFE
PROGRAMMIERT
Automation: mit kollabora-
tiven Robotern Kapazitäts-
gewinne erzielen

04





46



38



42

30 DIE VERMESSUNG DER PRODUKTION
Logistik-Systeme:
Umbauprojekte schneller
planen und umsetzen

34 AUF DEM WEG
ZU PHARMA 4.0
Pharma-Systeme:
die Tür zur vernetzten
Produktion öffnen

38 DIE DATENWELT
AUF ROLLEN
Tabak: mit der papierlosen
Montage die Effizienz
verbessern

42 EINE VÖLLIG NEUE
DIMENSION
Tissue: Prozessdaten sammeln
und intelligent nutzen

46 MEHR TRANSPARENZ
Werkzeugmaschinen:
ungeplante Stillstände
reduzieren

50 KÖRPER WELTWEIT
Rund um den Globus
für Kunden vor Ort

52 UNSERE
GESCHÄFTSFELDER
Die Geschäftsfelder der
Körper AG im Überblick

54 UNSER STRATEGISCHES
WACHSTUMSZIEL
Wofür wir stehen, was
uns antreibt

55 UNSERE WERTE
Die konzernweite Grundlage
unseres Handelns

56 GLOBALES NETZWERK
Das geballte
Technologie-Know-how
des Körper-Konzerns

58 DAS GESCHÄFTSJAHR
IN ZAHLEN
Gewinn-und-Verlust-Rechnung,
Bilanz und Kennzahlen
für 2017

„UNSER ZIEL IST ES, BEIM KUNDEN ERSTE WAHL FÜR INNOVATIVE, TECHNOLOGISCH FÜHRENDE UND DIGITALE LÖSUNGEN ZU SEIN.“

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Geschäftspartner,

die hohe Dynamik, Intensität und Diskussionsvielfalt, mit der Industrie 4.0, Digitalisierung und das Internet der Dinge in unseren Alltag Einzug halten und Veränderungen initiieren, sind überall zu spüren und nehmen jeden Tag zu.

Mit unserer langfristig orientierten Ausrichtung sowie unserem Anspruch, unseren Kunden erstklassige, innovative und zukunftsorientierte Produkte, Services und Lösungen anzubieten, fühlen wir uns bei Körber in hohem Maße verantwortlich, diese Dynamik und Diskussionen aufzugreifen und führend mitzugestalten. Wir wollen aktiv zum Erfolg und zur Zufriedenheit unserer Kunden – auch mit Blick auf die vierte industrielle Revolution – beitragen.

Daher haben wir das Jahr 2017 unter das Motto **„Ideen vernetzen – Lösungen schaffen“** gestellt.

Für uns stand im vergangenen Jahr besonders im Vordergrund, das Wissen und die Ideen unserer Mitarbeiter, unserer Kunden und unserer Geschäftspartner rund um die neuen digitalen Technologien und Anwendungsmöglichkeiten zusammenzubringen, zu vernetzen und gemeinsam zu erweitern. Dazu haben wir weltweit verschiedenste Formate und Orte gewählt. So haben wir beispielsweise in sogenannten Sprints intensiv und international mit Mitarbeitern und Kunden zusammengearbeitet. Mit dem Ergebnis, dass wir jeweils nach kürzester Zeit gemeinsam konkrete Ideen und die entsprechenden Pilotprojekte definiert und erfolgreich umgesetzt haben.

Mit unserem 2017 neu gegründeten Geschäftsfeld Körber Digital am Standort Berlin haben wir die Möglichkeiten und Voraussetzungen geschaffen, mit unseren Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern in einem sehr kompetenten, fokussierten und kreativen Umfeld über die Kombination von bestehenden und neuen Technologien zu sprechen und an ganz neuen, digitalbasierten Produkten oder auch Geschäftsmodellen zu arbeiten. Immer mit dem Anspruch, neue, nutzbringende und erfolgreiche Lösungen zu schaffen! Denn unser Ziel ist es, bei unseren Kunden erste Wahl für innovative, technologisch führende und digitale Lösungen zu sein.

In diesem Bericht finden Sie viele Ideen, die wir bereits in diesem Jahr mit unseren Kunden und für sie in neue und zukunftsorientierte Produkte und Lösungen umgesetzt haben. Zum Beispiel Plug&Produce, mit dem sich der Aufwand für die Integration einer neuen Maschine in ein Produktionsnetzwerk um bis zu 75 Prozent reduziert. Oder eine neue Produktreihe, welche die Zahl ungeplanter Stillstände verringert und die Wartung optimiert. Der Effekt für Kunden: eine deutliche Erhöhung der Produktivität. Ebenso nutzen wir die Technologie eines süddeutschen Start-ups, um den Umbau von Produktionshallen schneller, effizienter und damit kostengünstiger zu gestalten.

Unsere konsequente Kunden-, Technologie- und Innovationsausrichtung wird durch unsere



positive wirtschaftliche Entwicklung bestätigt. Der Auftragseingang lag im vergangenen Geschäftsjahr mit 2.901 Millionen Euro 23 Prozent über dem Vorjahr. Unseren Umsatz konnten wir um 18 Prozent auf 2.609 Millionen Euro steigern. Das Konzernergebnis (EBITA) entwickelte sich ebenfalls positiv und lag bei 239 Millionen Euro.

Auch im vergangenen Geschäftsjahr konnten wir unsere Markt- und Technologieposition weiter ausbauen. Dabei haben wir neben dem regionalen Aspekt, als Teil unserer weiteren Internationalisierung, den Fokus auf alle für uns relevanten Technologiebereiche – Maschinen und Anlagen, Software sowie digitale Lösungen – gelegt. So konnten wir im Geschäftsfeld Logistik-Systeme mit den Übernahmen der Softwarespezialisten DMLogic und HighJump unsere Position im amerikanischen Markt ausbauen und weltweit eine der führenden Positionen im Bereich Supply-Chain-Solutions einnehmen. Im Geschäftsfeld Tissue haben wir mit der Akquisition von MTC unser Produktportfolio weiter ergänzt und gestärkt. Mit der Übernahme von Systec & Services im Geschäftsfeld Pharma-Systeme haben wir unsere Kompetenz im Bereich Track & Trace weiter ausgebaut. Mit unseren Beteiligungen an BigRep und dem High-Tech Gründerfonds stärken wir unsere digitalen Partnerschaften und Netzwerke.

Ein großer Dank gilt unseren Mitarbeitern und Führungskräften, die auch im vergangenen

Jahr wieder mit hohem Engagement, großer Verantwortung und Innovationskraft am Erfolg unserer Kunden und unserer Unternehmen gearbeitet haben und ganz aktiv die digitale Weiterentwicklung unseres Konzerns und unserer Kompetenzen mitgestalten.

Persönlich und im Namen des gesamten Konzernvorstands sowie aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bedanke ich mich ausdrücklich bei unseren Kunden für das in uns gesetzte Vertrauen, die sehr erfolgreiche Zusammenarbeit sowie die Offenheit und Bereitschaft, neue Wege zu gehen und so gemeinsam neue Lösungen zu schaffen.

Wir freuen uns schon jetzt darauf, diesen erfolgreichen Weg auch in der Zukunft gemeinsam mit Ihnen fortzusetzen und zu gestalten, um so einen klaren Beitrag zu Ihrem Geschäftserfolg zu leisten.

Hamburg, April 2018

Stephan Seifert
Vorstandsvorsitzender der Körber AG

VORSTAND DER KÖRBER AG

GEMEINSAM ERFOLGREICH IN EINE DIGITALE ZUKUNFT:
DIE VORSTANDSMITGLIEDER DER KÖRBER AG

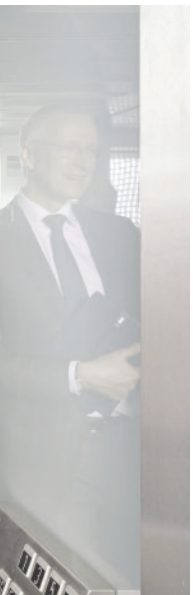


STEPHAN SEIFERT
VORSITZENDER DES VORSTANDS
DER KÖRBER AG





CHRISTOPHER SOMM
MITGLIED DES VORSTANDS
DER KÖRBER AG



STEFAN KIRSCHKE
MITGLIED DES VORSTANDS
DER KÖRBER AG



SCHRITT FÜR SCHRITT IN DIE ZUKUNFT

MIT ÜBERNAHMEN, BETEILIGUNGEN UND EINER
NEUGRÜNDUNG IST KÖRBER AUF DEM WEG ZU
EINEM DIGITAL FÜHRENDEN TECHNOLOGIEKONZERN
ENTSCHEIDEND VORANGEKOMMEN

1. JUNI 2017

BETEILIGUNG AM HTGF III: DIREKTER DRAHT ZU START-UPS

Der High-Tech Gründerfonds (HTGF) ist eine Erfolgsgeschichte. Engagierten sich bei der ersten Auflage noch sechs Unternehmen in der öffentlich-privaten Partnerschaft, waren es bei der zweiten bereits 18. Am 1. Juni 2017 wurde dann der High-Tech Gründerfonds III aufgelegt – und zum Start investierten 26 Unternehmen gezielt in bis zu 40 Start-ups aus dem Technologiesektor, die in einer frühen Entwicklungsphase an vielversprechenden Geschäftsmodellen arbeiten. Hinzu kommen öffentliche Investoren wie das Bundeswirtschaftsministerium und die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Auch Körber engagiert sich im HTGF III. Der Konzern nutzt damit die Möglichkeit, in einen intensiven Dialog mit jungen Unternehmen zu treten und damit ganz nah am Puls zukunftsfähiger Technologien zu agieren. Der direkte Draht zu den aufstrebenden Start-ups bringt wichtige Impulse für das Kerngeschäft aller Konzernunternehmen, etwa in den Bereichen Maschinenbau, Sensorik, Robotik, Logistik oder Softwarelösungen. Darüber hinaus trägt der enge Austausch zur strategischen Weiterentwicklung von Körber zu einem digital führenden Technologiekonzern bei. Hierbei immer im Blick: Innovationen, die durch Digitalisierung und Industrie 4.0 entstehen und das Portfolio von Körber sinnvoll erweitern oder ergänzen.

14. JUNI 2017

ÜBERNAHME VON MTC S.R.L.: TISSUE-SPEZIALIST AUS DER TOSKANA

Die Toskana ist beliebter Anziehungspunkt für Touristen aus aller Welt. Was die meisten von ihnen nicht wissen: Im Norden der Region schlägt auch das Herz der italienischen Tissue-Industrie. Um die Bekanntheit und das Image der Branche weiter zu stärken, organisieren die wichtigsten Tissue-Spezialisten Italiens seit 2013 die gemeinsame Leistungsschau „It's Tissue“, die im Juni 2018 zum nunmehr dritten Mal stattfindet. Die Körber AG wird dann erstmals mit gleich zwei Ausstellern aus der Toskana am Start sein: Fabio Perini und MTC S.r.l., einem Unternehmen mit Sitz in Porcari, das seit der Übernahme am 14. Juni 2017 Teil des Körber-Konzerns ist. MTC entwickelt, produziert und vertreibt Interfalz-/Multifalz-Anlagen für Kosmetiktücher und Papierhandtücher und gilt für diese Anlagen ebenso wie für Serviettenverarbeitungsmaschinen als globaler Technologieführer. Auf MTC-Anlagen werden Hygienepapierprodukte gefaltet und verpackt. Das Unternehmen führte bereits zahlreiche Innovationen wie das Falzsystem mit nur einer Papierbahnführung auf seinen Vakuuminterfalzmaschinen ein. Mit seiner Innovationskraft und seiner breiten Angebotspalette ist MTC eine perfekte Ergänzung für das Geschäftsfeld Tissue.

30. JUNI 2017

ÜBERNAHME VON DMLOGIC: KURS INTERNATIO- NALISIERUNG

Der US-amerikanische Software-spezialist DMLogic LLC dehnte mit der Gründung einer Niederlassung im niederländischen Eindhoven im Juni 2014 seine erfolgreichen Aktivitäten im Bereich Warehouse-Management auf Europa aus. Drei Jahre später ist das Unternehmen dann fest auf dem europäischen Kontinent verankert: als Teil des Körber-Konzerns. Mit der Übernahme der Mehrheit an DMLogic am 30. Juni 2017 setzt der Konzern den Internationalisierungs- und Wachstumskurs seines Geschäftsfelds Logistik-Systeme weiter fort. DMLogic mit Hauptsitz in Pittsburgh hat auf seinem Heimatmarkt eine hervorragende Reputation. Das Geschäftsfeld kann diese nun nutzen, um seine Aktivitäten in den USA beträchtlich auszubauen. Zudem betreibt DMLogic eine Niederlassung in Sydney, sodass das Geschäftsfeld Logistik-Systeme auch den australischen Markt verstärkt in den Blick nehmen kann. DMLogic ist ein spezialisierter Anbieter von Logistik-Softwareprodukten, der überwiegend Kunden aus der Pharma- und Automobilindustrie sowie dem Handel bedient. Mit seinen Softwarelösungen trägt das Unternehmen dazu bei, das Lagermanagement seiner Kunden effizienter und produktiver zu gestalten. DMLogic deckt dabei die gesamte Servicepalette ab – von der Konzeption über die Implementierung bis hin zum Support.

4. AUGUST 2017

BETEILIGUNG AN BIGREP: PER DRUCKER IN DIE ZUKUNFT

Bei BigRep heißt es: Think Big. Das Berliner Start-up ist Hersteller des weltweit größten serienmäßig verfügbaren 3-D-Druckers und darüber hinaus Anbieter von additiven Fertigungssystemen. Die 3-D-Drucker des Unternehmens kommen bei klassischen industriellen Anwendungen wie der Herstellung von Ersatz- oder Roboterteilen zum Einsatz. Darüber hinaus können sie dank ihrer Größe sogar Möbelstücke oder Designobjekte in einem Stück drucken. Auch eine voll funktionsfähige und klingechte Violine ist bereits mit einem 3-D-Drucker des Start-ups gefertigt worden. Dank seines ausgeprägten Innovationsgeistes hat sich BigRep seit der Gründung im Jahr 2014 zu einem wettbewerbsstarken Unternehmen mit über 70 Mitarbeitern sowie Niederlassungen in den USA und in Asien entwickelt. Das Herz des Unternehmens schlägt im Berliner Stadtteil Kreuzberg, wo ein interdisziplinäres Team mit Experten aus 14 verschiedenen Nationen die Zukunft des 3-D-Drucks immer wieder neu erfindet. Körber kann durch seine Beteiligung an BigRep die Möglichkeiten der additiven Fertigung noch intensiver ausloten und sein Know-how in diesem Bereich vertiefen. Die strategische Investition unterstreicht damit das große Potenzial dieser Technologie für das langfristig ausgerichtete Wachstum des Konzerns.

28. AUGUST 2017

ÜBERNAHME VON HIGHJUMP: ABSPRUNG IN DIE CLOUD

Wer die Chancen der Vernetzung von Maschinen und Daten nutzen will, kommt an Cloudlösungen nicht vorbei. Als Basistechnologie der Industrie 4.0 eröffnen sie Unternehmen die Möglichkeit, ihre stetig wachsenden Datenmengen zu verarbeiten und auszuwerten und so die Effizienz ihrer Prozesse deutlich zu erhöhen. Auch in der Logistik spielt Cloud-Computing inzwischen eine Schlüsselrolle. Gute Gründe für Körber: Der Konzern hat am 28. August 2017 HighJump übernommen. Das US-amerikanische Unternehmen entwickelt Softwarelösungen für das Supply-Chain-Management (SCM) und bietet mit der cloud-fähigen SCM-Technologieplattform „HighJump One Platform“ eine der führenden Softwarelösungen der Branche. HighJump bedient über 4.000 Kunden aus der Konsumgüter-, Automobil-, Luftfahrt-, Pharma-, Nahrungs- und Genussmittelindustrie sowie dem Handel. Neben seinem Hauptsitz in Minneapolis, USA, ist das Unternehmen an weiteren Standorten in Kanada, Großbritannien, Australien und China vertreten. Mit der Akquisition von HighJump entstand im Zusammenspiel mit weiteren Softwarefirmen im Geschäftsfeld Logistik-Systeme ein international führender Anbieter in den Segmenten Supply-Chain-Management und Cloudanwendungen. Insbesondere auf dem attraktiven US-amerikanischen Markt eröffnet die Übernahme von HighJump verstärkte Wachstumschancen für Körber.

1. NOVEMBER 2017

ÜBERNAHME VON SYSTEC & SERVICES: GEGEN PRODUKT-PIRATERIE

Um die Produktpiraterie im Pharmabereich wirksam bekämpfen zu können, verabschiedete die Europäische Kommission die sogenannte Delegierte Verordnung 2016/161. Für verpackende Pharmaunternehmen besteht damit Handlungsbedarf. Sie müssen bis Februar 2019 für nahezu alle verschreibungspflichtigen Medikamente eine Serialisierung mit gleichzeitiger Rückverfolgbarkeit (Track & Trace) einführen. Nur so können sie ihre Lieferfähigkeit aufrechterhalten. Unterstützung bietet die Systec & Services GmbH, die seit dem 1. November 2017 zum Körper-Geschäftsfeld Pharma-Systeme gehört. Das Unternehmen verfügt über jahrzehntelange Erfahrung bei der Entwicklung und Einführung von Track-&-Trace-Lösungen zur Rückverfolgung medizinischer Produkte und steht seinen Kunden in allen Projektphasen kompetent und tatkräftig zur Seite. Darüber hinaus berät Systec & Services seine Kunden aus der Pharma- und Biotech-Industrie bei der Auswahl und der Implementierung von Softwarelösungen für Produktionssysteme (Manufacturing Execution System, MES). Neben seinem Hauptsitz in Karlsruhe betreibt das Unternehmen einen weiteren Standort in Pratteln bei Basel, Schweiz.

28. DEZEMBER 2017

GRÜNDUNG VON KÖRBER DIGITAL: DIGITALISIERUNG IM FOKUS

Mitten in Berlin befindet sich der Sitz eines neuen Geschäftsfelds, das die digitale Weiterentwicklung von Körper unter Hochdruck weiter forciert: Körper Digital. Mit viel Innovationsgeist und Leidenschaft arbeiten die Digitalexperten seit Dezember 2017 daran, die vielfältigen Möglichkeiten der digitalen Vernetzung und Datenanalyse für Konzern und Kunden voll auszuschöpfen. Als zentraler Anlaufpunkt für digitale Innovation und neue digitale Geschäftsmodelle kombiniert das Geschäftsfeld dabei den dynamischen Unternehmergeist eines Start-ups mit den langfristigen strategischen Wachstumszielen des Konzerns. Körper Digital verfolgt ein ambitioniertes Ziel: Das Geschäftsfeld will sich an die Spitze der digitalen Revolution in der Industrie setzen. Wie Stefano Di Santo, CEO von Körper Digital, dieses Ziel erreichen will, erklärt er im Interview ab Seite 20.

IDEEN VERNETZEN, LÖSUNGEN SCHAFFEN

KÖRBER TREIBT SEINE DIGITALE WEITERENTWICKLUNG FOKUSSIERT VORAN. DAFÜR VERNETZT SICH DER KONZERN NICHT NUR MIT VIELVERSPRECHENDEN START-UPS, SONDERN GEHT AUCH INTERN NEUE WEGE IM INNOVATIONSPROZESS. DAS ZIEL: NEUE TECHNOLOGIEN NOCH SCHNELLER IN ZUKUNFTSWEISENDE PRODUKTE, SERVICES UND LÖSUNGEN UMZUWANDELN

Geschwindigkeit ist im Zeitalter von Digitalisierung und Industrie 4.0 ein entscheidender Erfolgsfaktor. In immer kürzeren Zeitabständen entstehen neue Technologien, Produkte und Lösungen und verändern den Alltag der Anwender, im Konsumentenmarkt ebenso wie im industriellen Umfeld. Für Industrieunternehmen ist der rasante Wandel Chance und Risiko

zugleich. Die Chance: Wer das hohe Innovationstempo mitgeht, neue Technologien und Datenverarbeitungsmöglichkeiten schnell und effizient in intelligente, nachhaltige Lösungen umwandelt, kann seinen Geschäftserfolg langfristig sichern. Das Risiko: Wer zu langsam ist, wird mittel- bis langfristig nur noch eine untergeordnete Rolle spielen – oder ganz vom Markt verschwinden.

Mut zu Veränderungen und Offenheit für neue Methoden sind in diesem dynamischen Umfeld unverzichtbar. Körber hat das frühzeitig erkannt und eine Strategie erarbeitet, in deren Rahmen der Konzern die Digitalisierung zu einer weiteren Kernkompetenz ausbauen will, konzernweit und angepasst an die spezifischen Bedürfnisse seiner Kunden. Mit seiner Digitalstrategie

schaft der Konzern die Voraussetzungen, um den digitalen Wandel weiterhin aktiv mitgestalten zu können. Und das bedeutet: bereits etablierte Technologien und Angebote innovativ weiterzuentwickeln, verstärkt neuartige digitale Produkte, Services und Lösungen anzubieten sowie völlig neue Geschäftsmodelle aufzusetzen und voranzutreiben. Der konkrete Kundennutzen steht dabei immer im Fokus.

ÖKOSYSTEME ALS INNOVATIONSTREIBER

Damit die Digitalstrategie erfolgreich umgesetzt werden kann, geht der Konzern auch im Innovationsprozess zur Ideenfindung und Produktentwicklung völlig neue Wege. Ein Ansatz, der für Körber zunehmend an Bedeutung gewinnt, sind sogenannte digitale Ökosysteme – globale Netzwerke, in denen Partner aus verschiedenen Bereichen ihr spezifisches Know-how bündeln und für die gemeinsame Entwicklung von Innovationen einsetzen. Ökosysteme sind bewusst offen gehalten. Kunden und Zulieferer können ebenso Mitglied sein wie einzelne Entwickler, Universitäten und Forschungseinrichtungen oder sogar Wettbewerber. Der Nutzen liegt auf der Hand: Die Zusammenführung unterschiedlicher Kompetenzen verkürzt die Innovationszyklen, und davon profitieren Kunden direkt – bei allen Angeboten.

Körber konzentriert sich bei Ökosystemen vor allem auf digitale Innovationen mit Industriefokus. Besonders vielversprechend ist die Zusammenarbeit mit Start-ups. Sie reicht vom offenen Austausch bis hin zu finanziellen Beteiligungen. Über beide Ansätze bekommt Körber Kontakt zu vielfältigen jungen Unternehmen. Diese bieten dem Konzern auf der einen Seite Zugang zu neuen, aussichtsreichen Techno-

logien und damit zu attraktiven, globalen Wachstumsmärkten. Auf der anderen Seite liefern sie mit ihren frischen Ideen und kreativen Denkansätzen wichtige Impulse, um auch bei Körber die Ideenfindung innerhalb des Konzerns und der Geschäftsfelder schneller und gleichzeitig effektiver – also agiler – zu gestalten.


IM SPRINTTEMPO ZU NEUEN IDEEN

Wie erfolgreich die Integration neuer Methoden in den Arbeitsalltag sein kann, lässt sich bei Körber bereits heute beobachten. Im vergangenen Jahr initiierte der Konzern erstmals sogenannte Sprints zu den Themenbereichen „Smart Factory“, „Customer Focus“ und „Data, Analytics, Software & Platforms“. In den mehrwöchigen Workshop-Reihen erarbeiteten Expertenteams aus allen Geschäftsfeldern und der Körber AG neue Ideen für digitale Produkte, Services und Lösungen. Aus den Sprints sind zahlreiche Initiativen entstanden, in denen nun die Umsetzung sehr konkreter Lösungen vorangetrieben wird.

Die strategisch fokussierte digitale Weiterentwicklung von Körber ist sehr zielgerichtet. Ob neueste Ansätze im Innovationsmanagement, innovative Methoden bei der Personalgewinnung oder die Intensivierung der Zusammenarbeit von Körber-Experten in bestehenden internen Netzwerken wie dem Network Center Technology: Stets schafft Körber die bestmöglichen Rahmenbedingungen, um die neuen technologischen Möglichkeiten von Digitalisierung und Industrie 4.0 voll auszuschöpfen. Dieser Weg zahlt sich für Kunden, Mitarbeiter und Bewerber schon jetzt aus. Wie genau, beschreiben sechs Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf den folgenden Seiten.



DAS TEMPO ERHÖHEN



WIE KÖRBER-MITARBEITER MIT KREATIVEN
METHODEN UND NEUEN FORMEN DER
ZUSAMMENARBEIT DIE INNOVATIONSKRAFT
DES KONZERNS WEITER STÄRKEN

**„CUSTOMER FOCUS“
BEI KÖRBER DIGITAL**

Kunden im Fokus – mehr als ein Slogan!

Eine ausgeprägte Kundenorientierung ist von jeher ein wichtiger Erfolgsfaktor von Körper und nicht umsonst Bestandteil der Unternehmenswerte des Konzerns. Durch die Digitalisierung ergeben sich auch für die Gestaltung von Kundenbeziehungen neue, umfassendere Möglichkeiten. Um sie bestmöglich und zügig zu nutzen, beschäftigten sich im Sommer 2017 zwölf Mitarbeiter aus dem gesamten Konzern in einem Sprintformat intensiv mit der sogenannten Customer Journey. „Der Begriff bezeichnet die Zyklen, die Kunden vor und nach dem Kauf eines Produkts durchlaufen“, erklärt Simon Winter, Program Manager „Customer Focus“ bei Körper Digital. „Auf solchen ‚Reisen‘ kommen Kunden an verschiedenen Punkten mit Körper in Kontakt. Die digitale Interaktion an diesen zu verbessern war ein wichtiges Ziel des Sprintteams.“

Das Ergebnis der gemeinsamen Arbeit waren mehr als 20 konkrete Projekte und Initiativen für innovative Lösun-

**SIMON WINTER KOMMT AUS DEM
GESCHÄFTSFELD TABAK UND IST
JETZT PROGRAM MANAGER „CUSTOMER
FOCUS“ BEI KÖRBER DIGITAL**



**„ICH FREUE MICH
SEHR, GEMEINSAM
MIT KOLLEGEN
UND KUNDEN DIE
ZUKUNFT AKTIV
MITGESTALTEN ZU
KÖNNEN.“**

gen im digitalen Marketing und Vertrieb. Einige davon, nämlich in kurzer Zeit besonders vielversprechende Initiativen, sind inzwischen schon Teil des Tagesgeschäfts oder auf dem

besten Weg dorthin: ein intensiveres und vor allem passgenaueres digitales Marketing, der Ausbau der Kundenportale, der verstärkte Einsatz von Virtual und Augmented Reality als Marketinginstrumente sowie die Entwicklung von neuen Softwarelösungen für die Kundenpflege (CRM). „Die Umsetzung findet unter Federführung der Geschäftsfelder statt, die in den jeweiligen Bereichen das größte Potenzial aufweisen, immer aber mit dem Fokus darauf, dass neben dem direkten Nutzen für unsere Kunden auch alle anderen Geschäftsfelder direkt profitieren“, betont Winter. „Unsere Kunden sind konstant eingebunden. Ideale Voraussetzungen also, um ihnen unsere Kundenorientierung tagtäglich neu zu beweisen.“

„DIE ZUSAMMENARBEIT IM NCT ERHÖHT DIE KREATIVITÄT UNSERER EXPERTEN UND DAMIT DIE GESCHWINDIGKEIT UNSERER INNOVATIONSZYKLEN.“

**PANO PAPAMANOGLOU,
CTO DES GESCHÄFTSFELDS
LOGISTIK-SYSTEME UND
MITGLIED DES NETWORK
CENTER TECHNOLOGY (NCT)**

NETWORK CENTER TECHNOLOGY

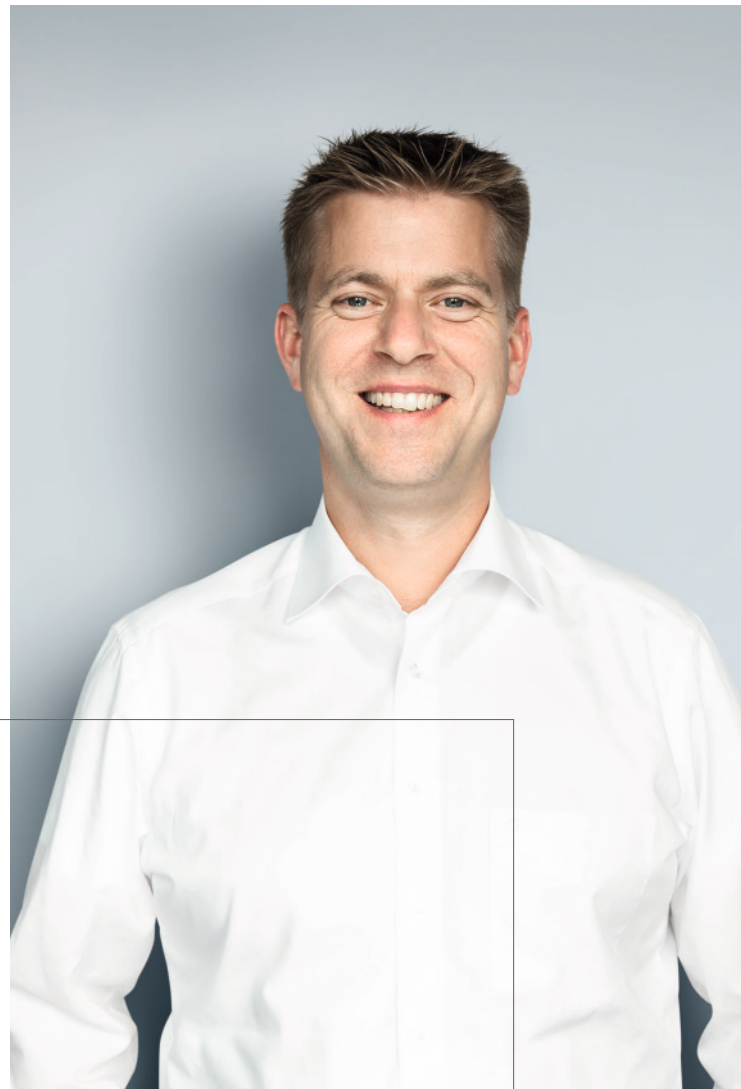
Wissen nutzbar machen

„Innovationen entstehen, wenn die richtigen Leute zur richtigen Zeit zusammenkommen und offen sind für die Sichtweisen anderer“, sagt Pano Papamanoglou, CTO des Geschäftsfelds Logistik-Systeme. Als Paradebeispiel für eine erfolgreiche, netzwerkorientierte Zusammenarbeit beschreibt Papamanoglou das Network Center Technology (NCT), für das er innerhalb des Geschäftsfelds Logistik-Systeme verantwortlich zeichnet. Das NCT ist ein 2009 gegründetes geschäftsfeldübergreifendes Expertennetzwerk von Körber und Papamanoglou einer derjenigen, die immer dabei sind, wenn die Fachleute des Konzerns an einen Tisch kommen. „Eine der größten Stärken von Körber ist die große Vielfalt in Sachen Know-how, kombiniert mit Erfahrung“, erklärt Papamanoglou. „Diese Vielfalt machen wir im NCT nutzbar, indem wir sie gemeinsam in innovative Produkte oder Prozesse umwandeln.“ Das internationale Körber-Netzwerk hat mehr als 200 Mitglieder und ist in zehn Cluster aufgeteilt – von Automation über Product Design bis hin zu Software und Additive Manufacturing. Mehrmals im Jahr kommen die Experten der Arbeitsgruppen zusammen, moderiert von Kollegen aus den Geschäftsfeldern und koordiniert vom Corporate Center

Strategisches Technologiemanagement. Im direkten Austausch werden aktuelle Themen aus den jeweiligen Fachbereichen diskutiert, um gemeinsame Entwicklungsprojekte anzustoßen oder voranzutreiben. Auch externe Fachleute bezieht das NCT gezielt mit ein, etwa von Universitäten, Technologieunternehmen oder Start-ups. Papamanoglou: „Der Austausch öffnet den Horizont der NCT-Mitglieder, und es entsteht eine ganz besondere Atmosphäre: kreativ, dynamisch, zielgerichtet.“



„UNSER TEAM TRIFFT SICH REGELMÄSSIG, UM UNSERE IDEEN WEITERZUDENKEN UND DIE WIRKUNG ZU MESSEN. AUCH DESHALB HAT SICH DER SPRINT AUF JEDEN FALL GELOHNT.“



**JENS DELVENTHAL, PROGRAM LEAD
„SMART FACTORY“ BEI KÖRBER DIGITAL**

„SMART FACTORY“ BEI KÖRBER DIGITAL

Aus Ideen werden Produkte

Eine der ambitioniertesten Ideen im Rahmen von Digitalisierung und Industrie 4.0 ist die Smart Factory, eine intelligente Produktionsumgebung, die sich – im besten Fall ohne menschliche Eingriffe – selbstständig organisiert. Diese Vision schrittweise Realität werden zu lassen war der gemeinsame Anspruch von 13 Körber-Experten im Sprint „Smart Factory“. „Allein die Idee der intelligenten Fabrik öffnet den Horizont und liefert tolle Denkanstöße, um unse-

re eigene Wertschöpfungskette und die unserer Kunden weiter zu optimieren, etwa in Sachen Maschinenauslastung oder Durchlaufzeiten“, sagt Program Lead Jens Delventhal. Acht Wochen lang loteten die Sprintteilnehmer die Möglichkeiten von Prozessautomation, Robotik oder Mensch-Maschine-Kollaboration aus, um auf dieser Basis neue digitale Lösungen für die Smart Factory zu finden. Inspirationen holten sie sich dabei auch von außen, etwa bei

einem Besuch des Digital Capability Center, einer Lernfabrik mit Schwerpunkt Industrie 4.0 in Aachen. Von den rund 40 Projektvorschlägen des Sprintteams wurden drei Ansätze mittlerweile so weiterentwickelt, dass sie sich bereits im Testbetrieb befinden. „Die Praxistauglichkeit ist entscheidend“, sagt Delventhal. „Schließlich wollen wir in den Sprints keine Fantasieprojekte, sondern handfeste Lösungen hervorbringen.“

„DER EINKAUF DIENT ALS TÜRÖFFNER FÜR NEUE LÖSUNGEN...“

**MICHAEL STIETZ,
HEAD OF PURCHASING -
PMTC, KÖRBER AG**

EINKAUF & FORSCHUNG

Über Bande spielen und Potenziale heben

Körber arbeitet weltweit mit einer Vielzahl von Zulieferern zusammen, und jeder einzelne davon birgt großes Innovationspotenzial. Um dieses zu heben, stärkt der Konzern einen Bereich, der früher oft eher als interne Dienstleistungsfunktion galt – den Einkauf. „Die Digitalisierung ist für diese Veränderung ein wesentlicher Treiber“, sagt Michael Stietz, Head of Purchasing – PMTC bei Körber. „Denn die zunehmende Automatisierung erhöht die Effizienz unserer Prozesse, sodass wir uns intensiver auf die strategischen Elemente unserer Arbeit konzentrieren können.“ Dazu gehört beispielsweise die Suche nach neuen Ideen im Kreis der Zulieferer. „Das sogenannte Innovationsscouting ist ein starkes Instrument, um Zugang zu interessanten Lösungen zu bekommen und Entwicklungspartnerschaften mit Lieferanten anzubahnen“, so Stietz. Der Einkauf dient dabei als Türöffner. Zeigt ein Zulieferer Interesse an einer solchen Partnerschaft, übernehmen Experten aus Forschung & Entwicklung. „Ohne den Einkauf wüssten wir oft nicht, an welchen neuen Ideen einzelne Lieferanten gerade arbeiten“, sagt Achim Aberle, Leiter Technik & Entwicklung beim Unternehmen Aberle aus dem Geschäftsfeld Logistik-Systeme. „Die Kontakte der Kollegen erhöhen unsere Chancen, schneller als der Wettbewerb an den neuen Lösungen unserer Lieferanten dran zu sein.“ Ein Freibrief seien diese Kontakte jedoch nicht – Entwicklungspartnerschaften entstehen mit Geduld und oft dank des gemeinsamen Innovationsgeistes: „Trotzdem legt niemand seine Karten gleich komplett offen. Man muss Vertrauen schaffen und die Partnerschaft so gestalten, dass tatsächlich beide Seiten profitieren“, betont Aberle.



„... DIE UNSERE INNOVATIONSKRAFT WEITER STÄRKEN.“

**ACHIM ABERLE, LEITER TECHNIK &
ENTWICKLUNG, ABERLE GMBH**

**„MICH MOTIVIERT
ES SEHR, IN
EINEM SO
DYNAMISCHEN
UMFELD
MENSCHEN
FÜR KÖRBER ZU
BEGEISTERN.“**

**DAGMAR DÖHRING, HEAD OF
RECRUITMENT, KÖRBER AG**

HUMAN RESOURCES

Nur die Besten

Weltweit kämpfen Unternehmen um die besten Fach- und Führungskräfte. Und Körber steckt mittendrin. „Die Anforderungen an das Recruiting sind angesichts des ‚War for Talent‘ und des Wandels zum Arbeitnehmermarkt erheblich gestiegen“, sagt Dagmar Döhning, Human Resources Manager und Head of Recruitment bei Körber. „Wir gehen inzwischen völlig neue Wege, um Topleute für uns zu begeistern. Mit dem Einsatz hochmoderner, cloudbasierter IT-Lösungen stellen wir einen zügigen, digitalen Bewerbungsprozess sicher. Zudem gehen wir mit unserem Recruiting Center innovative Wege im Wettbewerb um passende Kandidaten. Hier steht neben dem Aufbau eines Talentpools und dem Bewerbermanagement vor allem das ‚Active Sourcing‘ im Fokus, also die Identifizierung und Direktansprache von Fachkräften über soziale Netzwerke und Branchenportale“, so Döhning. Bei der Personalsuche ist Geschwindigkeit



ein wichtiger Erfolgsfaktor, gerade bei IT-Spezialisten, die derzeit am Markt besonders gefragt sind. „Wir setzen bei der Gewinnung qualifizierter Talente neue Ansätze um: Im Zuge des Aufbaus des neuen Geschäftsfelds Körber Digital laden wir regelmäßig Kandidaten zu Bewerbungstagen ein. Bei diesem Format geht Körber mit der Zeit: kurze Entscheidungswege, rasche Prozesse und ein optimales Kandidatenmanagement, denn die Entscheidung wird noch am selben Tag getroffen. Bei einer Zusage bieten wir gleich einen Arbeitsvertrag an. Die Personalarbeit wird agiler, digitaler und internationaler. Mich motiviert es sehr, in einem so dynamischen Umfeld Menschen für Körber zu begeistern und deren Weg im Konzern zu begleiten.“



„WIR WOLLEN
DIGITALE WERTE
SCHAFFEN.“

STEFANO DI SANTO, CEO DES NEUEN GESCHÄFTSFELDS KÖRBER DIGITAL, HAT KEINE ANGST VOR MÖGLICHEN ERSCHÜTTERUNGEN DER INDUSTRIE DURCH DISRUPTIVE INNOVATIONEN. IM INTERVIEW ERKLÄRT ER, WARUM DIE REVOLUTION DES „INTERNETS DER DINGE“ NICHT VOR DEM B2B-SEKTOR HALTMACHT UND KÖRBER DIGITAL GEMEINSAM MIT DEN WEITEREN GESCHÄFTSFELDERN DES KONZERNS NEUE ANGEBOTE FÜR KUNDEN ENTWICKELN WILL

Herr Di Santo, unterscheidet sich die Denkweise bei Körber Digital von den anderen Geschäftsfeldern des Konzerns? Und wenn ja, wie?

Das tut sie. Bei Körber Digital betrachten wir nicht eine Software oder eine Maschine oder eine Anlage allein, sondern wir denken immer in ganzheitlichen Lösungen. Diese Vorgehensweise wird immer wichtiger – nicht obwohl, sondern weil wir Teil eines Konzerns sind, der in seinen Geschäftsfeldern sehr erfolgreich Maschinen und Anlagen baut und Softwareprodukte entwickelt und vertreibt.

Lassen Sie mich kurz erklären, warum das so ist: Wenn wir vom „Internet der Dinge“ sprechen, in dem Maschinen oder Anlagen und Produkte miteinander und mit dem Menschen verbunden sind, können wir heute stolz sagen: Körber ist sehr gut auf der „T“-Seite, den Dingen – zum Beispiel Maschinen und Hardware, auch inklusive dazugehöriger Software. Beim „I“, dem Internet und seinen Möglichkeiten durch Vernetzung und Datenanalyse, wollen und müssen wir uns weiter verbessern – und das sehr zügig.

Wenn wir lernen, noch mehr an die übergeordneten Anforderungen bei unseren Kunden oder in unseren Märkten zu denken, lenken wir unseren Blick automatisch auf ganz neue Problemstellungen. Und auf dieser Basis, mit dieser erweiterten „Denkweise“, machen wir die innovativen Ideen aller Kollegen über das interne Netzwerk und in neuen

Kooperationen mit Partnern noch besser als bisher für unsere Kunden nutzbar. Denn das ist eines unserer Hauptziele: gemeinsam mit Kollegen aus dem Konzern und mit unseren Kunden neue digitale Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsmodelle zu entwickeln, erfolgreich zur Marktreife zu führen und damit signifikant zum Geschäftserfolg unserer Kunden beizutragen.

Man liest jetzt viel von „digitaler Disruption“, der intensiven, stellenweise plötzlichen und massiven Veränderung ganzer Geschäftsmodelle und Branchen durch die Digitalisierung. Was bedeutet das für einen Technologiekonzern, der seine Wurzeln im Maschinen- und Anlagenbau hat?

Körber ist heute schon durch und durch Technologiekonzern – mit einer Stärke bei Maschinen- und Anlagenbau. Beide Zweige funktionieren aber schon lange nicht mehr ohne Software. Deshalb bauen wir seit einigen Jahren unsere Softwarekompetenz in allen Geschäftsfeldern konsequent aus. Das heißt: Stand heute können wir dank unserer technologisch führenden Kompetenzen in allen Industrien unserer Kunden ganz vorn mitspielen. Damit das so bleibt und wir uns am besten sogar noch ganz neue Anwendungsfelder für unser umfassendes Wissen und unsere breite Erfahrung erschließen, gehen wir jetzt konsequent den nächsten großen Schritt. Ich bin

Vernetzt: Körber
Digital setzt auf
einen intensiven
Austausch.



„WIR MACHEN
INNOVATIVE IDEEN
NOCH BESSER
FÜR UNSERE
KUNDEN NUTZBAR.“

STEFANO DI SANTO

mir sicher: Unsere Kunden werden von unserer digitalen Weiterentwicklung begeistert sein.

Wie kann man sich das genau vorstellen?

Bei „digitaler Disruption“ geht es mehr denn je darum, sich ganz und gar auf seine Kunden auszurichten. Dazu gehört, seine eigenen Ideen immer wieder ernsthaft zu hinterfragen – ist es das, was unsere Kunden brauchen, heute oder in der Zukunft? –, um so am Puls der Zeit

zu bleiben. Blicken wir zurück, war die bisherige Denkweise flächendeckend in unserer gesamten Industrie: „Das Internet und die Digitalisierung revolutionieren das Geschäft mit Endverbrauchern, zum Beispiel Netflix oder Amazon. Aber als B2B-Unternehmen im industriellen Umfeld sind wir davon nicht in gleichem Maße betroffen.“

Das stimmt so nicht mehr, denn auch in B2B-Märkten werden digitale Lösungen rasant wichtiger, Stichwort Industrie 4.0. Wir wollen

unseren Kunden die Möglichkeit bieten, mit uns neue Erfahrungen zu machen und bisherige Herangehensweisen komplett zu hinterfragen: beginnend bei der Materialbeschaffung über die Herstellung bis hin zu Logistik und Vermarktung. Der Umgang mit Daten steht hier im Fokus – denn was die Medien nicht müde werden zu postulieren, stimmt: Daten sind die Währung der Zukunft. Und die wollen wir mit unseren Kunden und für unsere Kunden gewinnbringend einsetzen.

Derzeit bauen Sie in Berlin, einem digitalen Hotspot in Deutschland, mit einem internationalen Team Körber Digital auf. Welche Eigenschaften und Fertigkeiten suchen Sie bei Menschen für dieses Team?

Wir sprechen ganz intensiv die „Generation Internet“ und alle digitalen Denker an – auch innerhalb unserer Konzernunternehmen. Also zum einen Kollegen, die mit dem Internet aufgewachsen sind und sich darin zu Hause fühlen, die viel zitierten Digital Natives. Und zum anderen Kollegen, die ihre umfassende und langjährige Industrieerfahrung in unsere neuen Lösungsansätze einbringen wollen und Spaß haben, mal auf ganz andere Weise zu arbeiten, um Kundenbedürfnisse vorzusehen und zu erfüllen.

Es gibt eigentlich nur eine goldene Regel: Jeder, der sich von unserem Ansatz angesprochen fühlt, ist bei uns willkommen. Denn so können wir gemeinsam schauen, wo wir welches Talent und welche Fertigkeiten am nutzbringendsten einsetzen! Das gemeinsame Diskutieren und Ringen um die besten Ideen und Herangehensweisen sind für uns wie das Salz in der Suppe und können daher auch durchaus intensiver geführt werden. Offene Diskussionen schätze ich sehr. Schließlich wollen alle die bestmögliche Lösung finden. Und als Italiener kenne und mag ich diesen auch mal emotionalen Austausch! Was wir vorhaben, ist nun mal neu. Es ist für uns alle

eine leidenschaftliche Angelegenheit, wir sind sehr ehrgeizig. Wir wachsen gemeinsam!

Mit meiner beruflichen Vergangenheit als CEO eines Anlagenbauers ist es mir dabei extrem wichtig, dass unsere erfahrenen Experten Nutzen stiftend für unsere Kunden mit all jenen zusammenarbeiten können, die ganz andere Erfahrungshorizonte oder Ausbildungswege einbringen. Zusammengefasst: Wir wollen das Beste aus allem – unser breites und tiefes Technologie- und Industrieverständnis und die nahezu unbegrenzten Möglichkeiten der Digitalisierung und Industrie 4.0 nutzen. Und zwar für unsere Kunden und für unser Geschäft. Das ist eine starke Motivation für unseren Weg in die digitale Zukunft!

DATEN UND FAKTEN ZU KÖRBER DIGITAL

Gründung: Dezember 2017

Sitz: Berlin

CEO: Stefano Di Santo

WAS?

1. Den digitalen Wandel vorantreiben
2. Digitale Innovation ermöglichen und Menschen befähigen
3. Neue digitale Geschäftsmodelle entwickeln – für Kunden und mit ihnen

WIE?

1. Radikal denken: Körber Digital gestaltet die Zukunft einer digitalen Welt
2. Revolutionäre Leistung: nicht nur bestehende Probleme lösen, sondern die Herausforderungen von morgen meistern
3. Dynamischer Gang: In einer disruptiven Welt ist Schnelligkeit der Schlüssel zum Erfolg



Heute wichtiger
denn je: Begeisterung für neue
Technologien.

SCHNELLER EFFIZIENTER PRODUKTIVER

VON KOLLABORATIVEN ROBOTERN ÜBER DATENBASIERTE
MONITORINGSYSTEME BIS HIN ZU EINER NEUARTIGEN
SCHNITTSTELLE FÜR DIE VERNETZTE PRODUKTION:
WIE DIE GESCHÄFTSFELDER DES KÖRBER-KONZERNS
DIE DIGITALE ZUKUNFT GESTALTEN UND DAMIT KUNDEN
EINEN KLAREN MEHRWERT LIEFERN

AUTOMATION

EIN COBOT SORGT IM PRODUKTIONSBEREICH VON LTI MOTION FÜR DEUTLICHE KAPAZITÄTSGEWINNE

26-29

LOGISTIK-SYSTEME

DIE TECHNOLOGIE EINES START-UPS REDUZIERT BEI UMBAUPROJEKTEN DEN FINANZIELLEN AUFWAND

30-33

PHARMA-SYSTEME

DIE INNOVATIVEN LÖSUNGEN DES GESCHÄFTSFELDS EBENEN KUNDEN DEN WEG ZU PHARMA 4.0

34-37

TABAK

DIE PAPIERLOSE MONTAGE SPART RESSOURCEN UND LIEFERT WICHTIGE IMPULSE FÜR MEHR EFFIZIENZ

38-41

TISSUE

EIN DIGITALES MONITORING-SYSTEM VERBESSERT DIE EFFEKTIVITÄT VON ANLAGEN UND PROZESSEN

42-45

WERKZEUGMASCHINEN

DIE „DIGITAL SOLUTIONS“ ERHÖHEN DIE MASCHINENVERFÜGBARKEIT UND OPTIMIEREN DIE WARTUNG

46-49

GESCHÄFTSFELD AUTOMATION

AUF HILFE PROGRAMMIERT

IM PRODUKTIONSBEREICH VON LTI MOTION NIMMT EIN COBOT MITARBEITERN MONOTONE ODER KÖRPERLICH ANSTRENGENDE ARBEITEN AB. DAMIT SORGT ER FÜR EINEN KAPAZITÄTSGEWINN, DER LETZTLICH AUCH KUNDEN ZUGUTEKOMMT



Alles im Griff: der Cobot an der Dispensermaschine bei LTI Motion.



Unermüdlich erledigt der Cobot bei LTI Motion seinen Job an einer sogenannten Dispensermaschine, die in der Produktion automatisch Gerätegehäuse mit Silikonmasse abdichtet. Seine Aufgabe: die Gehäuse auf der Maschine zu platzieren. Ist der Abdichtungsprozess eines Gehäuses abgeschlossen, entnimmt er das Teil und legt gleich danach ein weiteres an seinen vorbestimmten Platz. Bei dieser sogenannten Pick-&Place-Tätigkeit tauscht der Cobot permanent Daten mit der Maschine aus, sodass er „seine“ Aufgaben präzise und immer im richtigen Tempo ausführt. Kommt ihm jedoch ein Mitarbeiter nahe, rückt die Sicher-

„DAS GEMEIN- SCHAFTSPROJEKT ERÖFFNET VIELE NEUE OPTIONEN.“

EUGEN RAISCH, VERANTWORTLICH FÜR OPERATIONAL
EXCELLENCE IM GESCHÄFTSFELD AUTOMATION



Gefahrlos: Die Automatisierungslösung bietet ein Höchstmaß an Sicherheit.

heit in den Fokus: Ab einer festgelegten Entfernungsgrenze schaltet sich der Cobot automatisch ab – und stellt die Arbeit ein.

ZUSAMMENARBEIT VON MENSCH UND MASCHINE

„Der Cobot ist mit speziellen Scannern ausgestattet. Dadurch gewährleistet er ein Höchstmaß an Sicherheit“, erklärt Eugen Raisch, verantwortlich für Operational Excellence im Geschäftsfeld Automation. Nicht nur aus diesem Grund ist der kollaborative Roboter sehr beliebt im LTI-Motion-Team. Seit Januar 2018 ist er bei dem Automatisierungsspezialisten im Einsatz und wurde so programmiert, dass er eng mit den menschlichen Kollegen zusammenarbeiten und von ihnen monotone oder körperlich anstrengende Aufgaben



Einfache Steuerung:
Mitarbeiter können
den Cobot jederzeit
auch manuell bewegen.

übernehmen kann. An der Dispensermaschine hat sich der multibewegliche Roboterarm bewährt: Während er die Maschine zuverlässig mit Gerätegehäusen bestückt, können sich die Mitarbeiter, welche die eintönige Pick-&-Place-Tätigkeit zuvor erledigt haben, anspruchsvolleren Arbeiten widmen. Ein weiterer Vorteil des kollaborativen Roboters: Er kann ohne menschliche Unterstützung in Nachtschichten arbeiten. So sorgt er für einen zusätzlichen Kapazitätsgewinn und kann in Engpasssituationen und bei hohen Auftragsvolumina eine schnellere Auslieferung der Geräte unterstützen. Dadurch entsteht auch für Kunden ein Mehrwert. Darüber hinaus verfügen die Gehäuse dank der hohen Wiederholgenauigkeit des Cobots über eine gleichbleibend hohe Qualität – auch das ist ein wichtiges Plus für Kunden.

GEMEINSAMER AUSTAUSCH

Entstanden war die Idee für den Cobot-Einsatz im Rahmen des Sprints „Smart Factory“, den Körber im vergangenen Jahr erstmals durchgeführt hatte (siehe Seite 17). Den Anwendungsfall an der Dispensermaschine und dessen Lösung fand das Projektteam von Körber Automation dann in Rekordzeit: Nur knapp drei Monate waren es von der Definition von Einsatzort und konkreter Aufgabe bis hin zur Programmierung und Materialbereitstellung. „Wir haben dabei agile Methoden angewendet. Das hat erheblich dazu beigetragen, dass wir das Vorhaben in dieser vergleichsweise kurzen Zeitspanne umsetzen konnten“, sagt Raisch. Neben Automation gibt es auch in den Geschäftsfeldern Logistik-Systeme, Tabak und Werkzeugmaschinen Pilotprojekte mit kollaborativen Robotern. Die Ergebnisse werden in einem geschäftsfeldübergreifenden Analysepool gesammelt und ausgewertet. So sollen möglichst zügig weitere Anwendungen für alle nutzbar gemacht werden. Die Projektteams stehen zudem in regelmäßigem Kontakt miteinander, um Erfahrungen auszutauschen, den Cobot-Einsatz gemeinsam zu optimieren und weitere Anwendungsmöglichkeiten zu entwickeln. Unterstützung bekommen sie dabei von Körber Digital (siehe Seite 20). Raisch: „Das Gemeinschaftsprojekt eröffnet viele neue Optionen – nicht nur für den Einsatz von Cobots, sondern für verschiedene Automatisierungslösungen im Produktions- und Logistikbereich.“

GESCHÄFTSFELD LOGISTIK-SYSTEME

DIE VERMESSUNG DER PRODUKTION

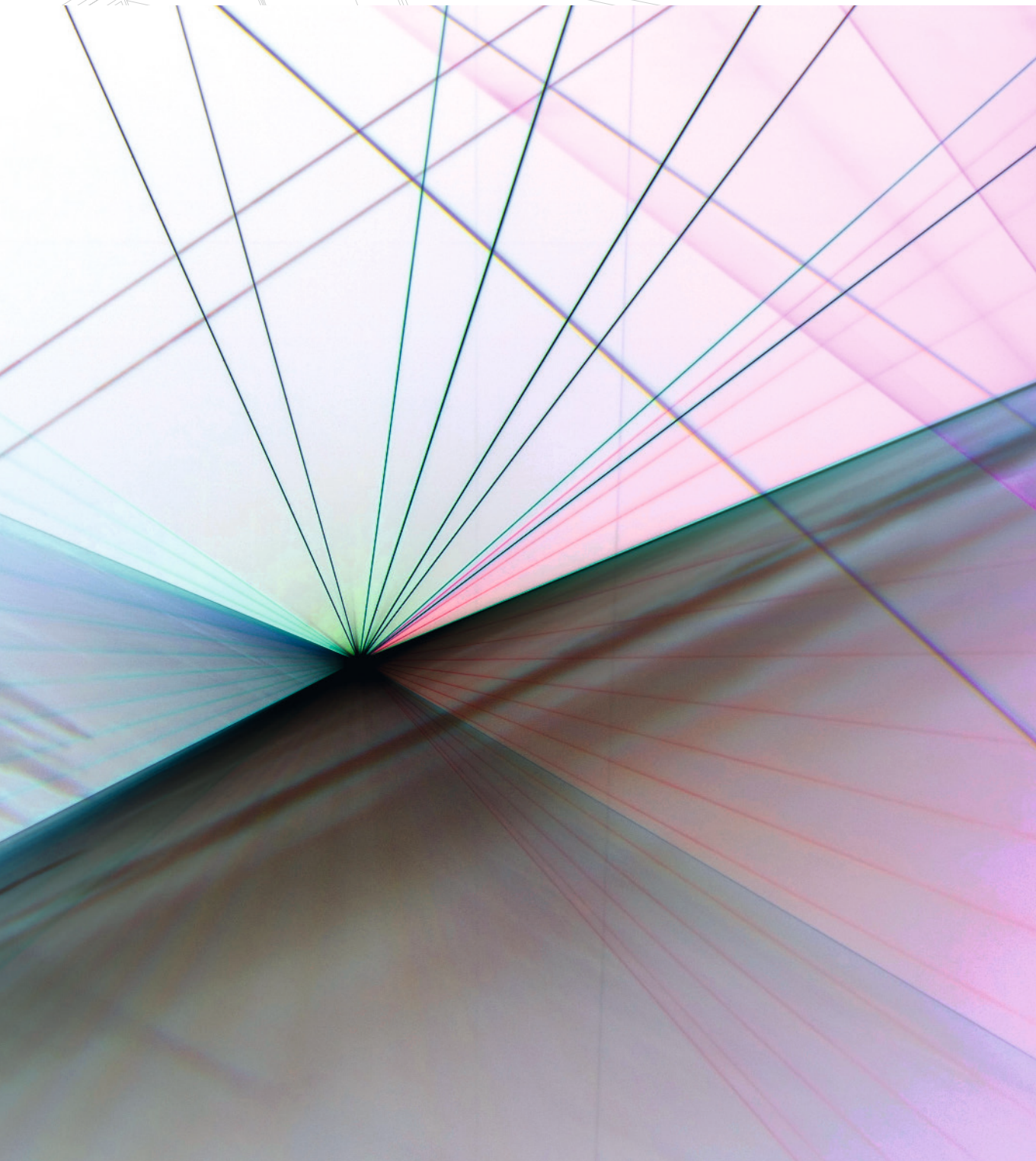
DAS GESCHÄFTSFELD LOGISTIK-SYSTEME NUTZT DIE TECHNOLOGIE EINES SÜDDEUTSCHEN START-UPS, UM DEN UMBAU VON PRODUKTIONSHALLEN SCHNELLER, EFFIZIENTER UND DAMIT KOSTENGÜNSTIGER ZU GESTALTEN

Es begann mit einer Museumsführung der besonderen Art: Im vergangenen Jahr besuchte ein geschäftsfeldübergreifendes Team aus Körber-Experten im Rahmen eines konzernweiten Sprint-Workshops zum Thema „Smart Factory“ (siehe Seite 17) ein süddeutsches Start-up. Um seine Technologie – ein Indoor-Navigationssystem – zu präsentieren, lud das Unternehmen die Gäste zu einer virtuellen Führung ein. Am Bildschirm konnten die Körber-Experten durch das 3-D-Abbild der Räumlichkeiten eines Museums spazieren und sich dabei Zusatzinformationen zu den ausgestellten Gemälden anzeigen lassen. Die Gäste waren beeindruckt, insbesondere Roland Fuchs, Geschäftsführer beim Körber-Produktionslogistikspezialisten Langhammer. „Die Technik funktioniert im Grunde wie Google Street View, nur eben nicht draußen auf der

Straße, sondern im Innern eines Gebäudes“, erzählt er. „Das ist faszinierend, und wir kamen auf die Idee, dass sich das System in abgewandelter Form hervorragend für unsere industriellen Anwendungen eignen könnte.“

FOTOREALISTISCHE 3-D-KARTEN

Im Anschluss an den Besuch nahm das Geschäftsfeld Logistik-Systeme Kontakt zu dem Start-up auf, und wenige Monate später brachten die beiden Partner eine Pilotlösung für



**Exakter geht's nicht:
Laser erfassen die
genauen Maße einer
Produktionshalle.**

das sogenannte 3-D-Engineering an den Start. Dabei filmt und vermisst zunächst ein mit Kameras und Laserscannern ausgerüsteter High-tech-Trolley die Produktions- oder Lagerhalle eines Kunden. Im Anschluss erstellt eine spezielle Soft-

ware auf Basis der Aufnahmen ein fotorealistisches und zentimetergenaues 3-D-Abbild der Halle – inklusive technischer Ausstattung und aller weiteren baulichen und technischen Details. „Dieses Abbild können wir über einen Internetbrowser

auf unserem Rechner abrufen und mit dessen Hilfe zum Beispiel einen aufwendigen Umbau der gesamten Halle oder den Einbau einer neuen Maschine an einem bestimmten Standort punktgenau planen“, sagt Thorben Herbert, Program Manager Smart Factory im Geschäftsfeld Logistik-Systeme.

Für Kunden bietet die Lösung zahlreiche Vorteile. Umbauprojekte etwa können mit dem 3-D-Engineering sehr viel schneller geplant und umgesetzt werden. Entsprechend zügiger können Kunden ihre Maschinen und Anlagen in Betrieb nehmen und so Stillstandzeiten deutlich kürzer gestalten. Zudem haben die Experten dank weniger Reiseaufwand mehr wertvolle Zeit für die Entwicklung kundenspezifischer Angebote. Denn die Unternehmen des Körber-Geschäftsfelds führen mit dieser innovativen digitalen Lösung die Planungen in ihren eigenen Räumlichkeiten durch und können bereits erstellte 3-D-Karten auch für weitere Projekte bei Kunden nutzen. „Das 3-D-Engineering ist zudem sehr viel genauer als die Planung auf Basis von handgefertigten Hallenkarten. Kollisionen mit bestehenden Maschinen oder dem Gebäude beim Einbau einer Maschine können so besser im Vorfeld erkannt und ver-

mieden werden“, betont Fuchs. Auch im Kontakt mit potenziellen Neukunden kommt die Anwendung bereits zum Einsatz: „Wir können ihnen zum Beispiel unsere Lösungen nun direkt in der späteren Produktionsumgebung zeigen. Das ist enorm wertvoll.“

KOSTENFREIE SERVICELEISTUNG

Das 3-D-Engineering ist mittlerweile zum Beispiel bereits bei Kunden aus der Tissue-Industrie erfolgreich im Einsatz. Und es lohnt sich doppelt für Kunden, da die Daten ihnen auch für interne Zwecke zur Verfügung gestellt werden können. „Das System kommt ab einem bestimmten Auftragsvolumen beziehungsweise bei bestimmten Komplexitätskriterien zum Einsatz“, sagt Fuchs. Logistik-Systeme arbeitet – auch in Zusammenarbeit mit weiteren Geschäftsfeldern des Konzerns – bereits daran, das 3-D-Engineering weiterzuentwickeln. Von der Einbindung von Schulungsvideos bis hin zu Servicefunktionen wie der Online-Ersatzteilbestellung soll es schon bald viele weitere, wertschöpfende Anwendungsmöglichkeiten in sich vereinen – und so noch mehr Kunden für diese digitale Technologie begeistern.



„Pick-by-Robot“: die TORUs von Magazino beim Einsatz in einem Hochregallager.

ZIELGENAU ZUGEGRIFFEN

In Süddeutschland ist ein weiteres Start-up beheimatet, mit dem Körber seit kurzer Zeit eng zusammenarbeitet. Seit Februar 2018 beteiligt sich der Konzern als Investor am Münchner Unternehmen Magazino und sichert damit insbesondere seinem Geschäftsfeld Logistik-Systeme den Zugang zu einer aussichtsreichen Zukunftstechnologie. Magazino deckt mit seinem Angebot unter anderem ein Logistikgebiet ab, das als eines der spannendsten der gesamten Branche gilt: „Pick-by-Robot“, also das Kommissionieren von Waren nicht durch Menschen, sondern mithilfe von wahrnehmungsgesteuerten Robotern. Magazino ist in diesem Markt mit TORU vertreten. Der Kommissionier-Roboter für die Intra-logistik fährt dank 3-D-Kameras und Sensoren digital

gesteuert durch die Lager von zum Beispiel Online-Versandhändlern und entnimmt den Warenregalen gezielt die benötigten Artikel. Hat TORU die Ware – etwa ein Taschenbuch oder einen Schuhkarton – gegriffen und in seiner integrierten Ablage abgesetzt, bringt er sie auf kürzestem Weg zur Versandstation und legt sie dort selbstständig ab. Mit dieser Kombination aus freier Navigation und autonomer Handhabung ist TORU bislang einzigartig im „Pick-by-Robot“-Markt und für Logistikunternehmen oder Versandhändler eine hervorragende Möglichkeit, nicht nur in Spitzenzeiten sehr flexibel und hocheffizient agieren zu können. Vor allem dann, wenn sie gleich mehrere TORUs in ihren Warenlagern einsetzen.

GESCHÄFTSFELD PHARMA-SYSTEME

AUF DEM WEG ZU PHARMA 4.0

EINE DEUTLICHE VERKÜRZUNG DER UMRÜSTZEITEN UND EINE EINFACHE INTEGRATION VON NEUEN MASCHINEN IN EIN PRODUKTIONSNETZWERK: WIE DAS GESCHÄFTSFELD PHARMA-SYSTEME DIE EFFIZIENZ BEI KUNDEN ERHÖHT UND IHNEN ZUGLEICH DIE TÜR ZUR VERNETZTEN PRODUKTION ÖFFNET



Pharma 4.0: Unter diesem Stichwort treibt das Geschäftsfeld Pharma-Systeme auf verschiedenen Ebenen richtungsweisende Projekte voran, die die vielfältigen Chancen von Digitalisierung und Industrie 4.0 für Pharmaunternehmen nutzbar machen. Zwei Themen stehen derzeit besonders im Fokus: die innovative Benutzerführung zur Verkürzung von Umrüstzeiten und die Vernetzung der industriellen Produktion. „Die Ansprüche an moderne Verpackungssysteme steigen kontinuierlich – vor allem im Hinblick auf Prozesssicherheit und Effizienz sowie auf die zunehmende Produktsegmentierung“, sagt Jürg Messmer, Head of Engineering, Automation & Digitization bei Dividella. „Der intelligente Einsatz von digitalen Technologien ist der Schlüssel, um diesen Anforderungen gerecht zu werden.“





Durchblick: Die Datenbrille führt Schritt für Schritt durch den Umrüstprozess.



FEHLERFREI UND SCHNELL UMRÜSTEN

So setzt Dividella, Spezialist für innovative Verpackungssysteme, bei der Umrüstung seiner Topload-Kartonierer NeoTOP auf Augmented Reality (AR) – genauer auf die Datenbrille „Hololens“. Die AR-Lösung von Microsoft ist Bestandteil eines hochauflösenden Displays mit integriertem Computer, das Kundenmitarbeiter auf dem Kopf tragen und das Daten mit der Verpackungsmaschine austauschen kann. Auf Basis der Daten werden auf die Hololens-Gläser schriftliche oder visuelle 3-D-Informationen projiziert, die den Kundenmitarbeiter – sobald er vor der Maschine steht – Schritt für Schritt durch den Umrüstprozess führen. Fehler sind nahezu ausgeschlossen: Der Mitarbeiter sieht die einzelnen Informationen in seinem Sichtfeld immer an genau der Stelle, an der er den zugehörigen Arbeitsschritt an der Maschine umsetzen muss. „Aufgrund der umfassenden Hilfestellung kann auch weniger erfahrenes Personal die Umrüstarbeiten fehlerfrei und effizient durchführen. Die Prozesssicherheit

beim Kunden wird dadurch deutlich erhöht“, sagt Messmer. Zudem verringert die Dividella-Lösung die Umrüstzeiten signifikant – was angesichts des Trends zur Herstellung immer kleinerer Stückzahlen in Summe erhebliche Produktivitätsgewinne bei Kunden bedeuten kann. Auch die gesetzlich vorgeschriebene Dokumentation wird von dem System automatisch übernommen. „Das erhöht die Produktivität zusätzlich, da die Kundenmitarbeiter nun nicht mehr jeden einzelnen Arbeitsschritt auf Papier notieren müssen“, erklärt Messmer.

MIT PLUG & PRODUCE IN DIE ZUKUNFT

Einen wichtigen Beitrag für den erfolgreichen Einsatz der Hololens liefert das Schwesterunternehmen Werum IT Solutions mit dem übergeordneten PAS-X Manufacturing Execution System (MES). Die Software zur Produktionssteuerung spielt auch eine entscheidende Rolle bei einem weiteren Projekt im Rahmen von Pharma 4.0. Dort schafft Werum die Voraussetzungen für eine vollständig vernetzte industrielle

„DIE LÖSUNG STELLT SICHER, DASS SOFT- WARE UND MASCHINEN DIE GLEICHE SPRACHE SPRECHEN.“

Produktion – mit einer Schnittstelle, die die schnelle Integration von neuen Maschinen in die Produktionsumgebung von Pharmaunternehmen erlaubt und so das Prinzip Plug & Produce zum Leben erweckt. „Die Integration einer Maschine in ein bestehendes Netzwerk war bisher sehr zeitaufwendig und unproduktiv“, sagt Klaus Saueremann, Senior Head of Business Development bei Werum. „Mit unserer Plug-&Produce-Lösung ist das künftig sehr viel einfacher.“

Die Schnittstelle ermöglicht den strukturierten Datenaustausch zwischen PAS-X und den Maschinen in den Fertigungshallen der Kunden. Die Lösung funktioniert dabei so ähnlich wie eine USB-Schnittstelle, über die etwa ein Drucker ohne die zusätzliche Installation eines Treibers an einen Computer angeschlossen werden kann. „Unsere Lösung stellt sicher, dass Software und Maschine die gleiche Sprache sprechen“, sagt Saueremann. In der Praxis funktioniert das so: Die neue Maschine macht sich im Netzwerk bekannt, PAS-X erkennt sie als relevant, bindet sie in den Produktionsprozess ein und übermittelt die Daten, die sie für die Erledigung eines Auftrags benötigt – etwa die zu produzierende Stückzahl oder die Chargennummer des jeweiligen Produkts. Umgekehrt übernimmt die Software von der Maschine alle prozess- und dokumentationsrelevanten Informationen des Produktionsprozesses.

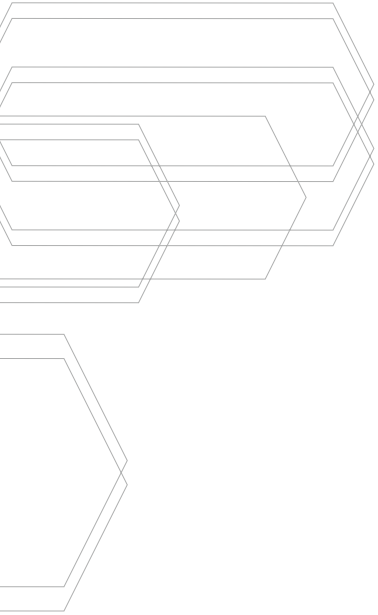
Arzneimittelhersteller profitieren von der Lösung in vielfacher Hinsicht. Der Aufwand etwa für die Konfiguration des Produktionsnetzwerks und die Qualifizierung der Mitarbeiter verringert sich ebenso wie die Wahrscheinlichkeit von Setup-Fehlern. Auch die Projektlaufzeiten verkürzen sich. „Insgesamt reduziert sich der Aufwand für die

KLAUS SAUEREMANN, SENIOR HEAD OF
BUSINESS DEVELOPMENT BEI WERUM

Integration einer neuen Maschine in das Produktionsnetzwerk um bis zu 75 Prozent“, so Saueremann.

ETABLIERUNG ALS INDUSTRIESTANDARD

Die Plug-&Produce-Lösung von Werum funktioniert als offene und komplett anbieterunabhängige Lösung. Das Unternehmen arbeitet daher mit Partnern, anderen Anbietern, Pharmaunternehmen und Organisationen wie der Interna-



tional Society for Pharmaceutical Engineering (ISPE) daran, die nachrichtenbasierte Schnittstelle mittelfristig als Industriestandard zu etablieren. Sauer mann: „Da das Thema Plug & Produce im Kontext von Industrie 4.0 immer wichtiger wird, gibt es in der Pharmabranche sehr starke Normierungsbestrebungen. Unsere Schnittstelle ist dafür genau die richtige Lösung.“

Ein konkretes Beispiel befindet sich derzeit dank der engen Zusammenarbeit der Maschinenbau- und Softwareunternehmen des Geschäftsfelds bereits in der produkt-

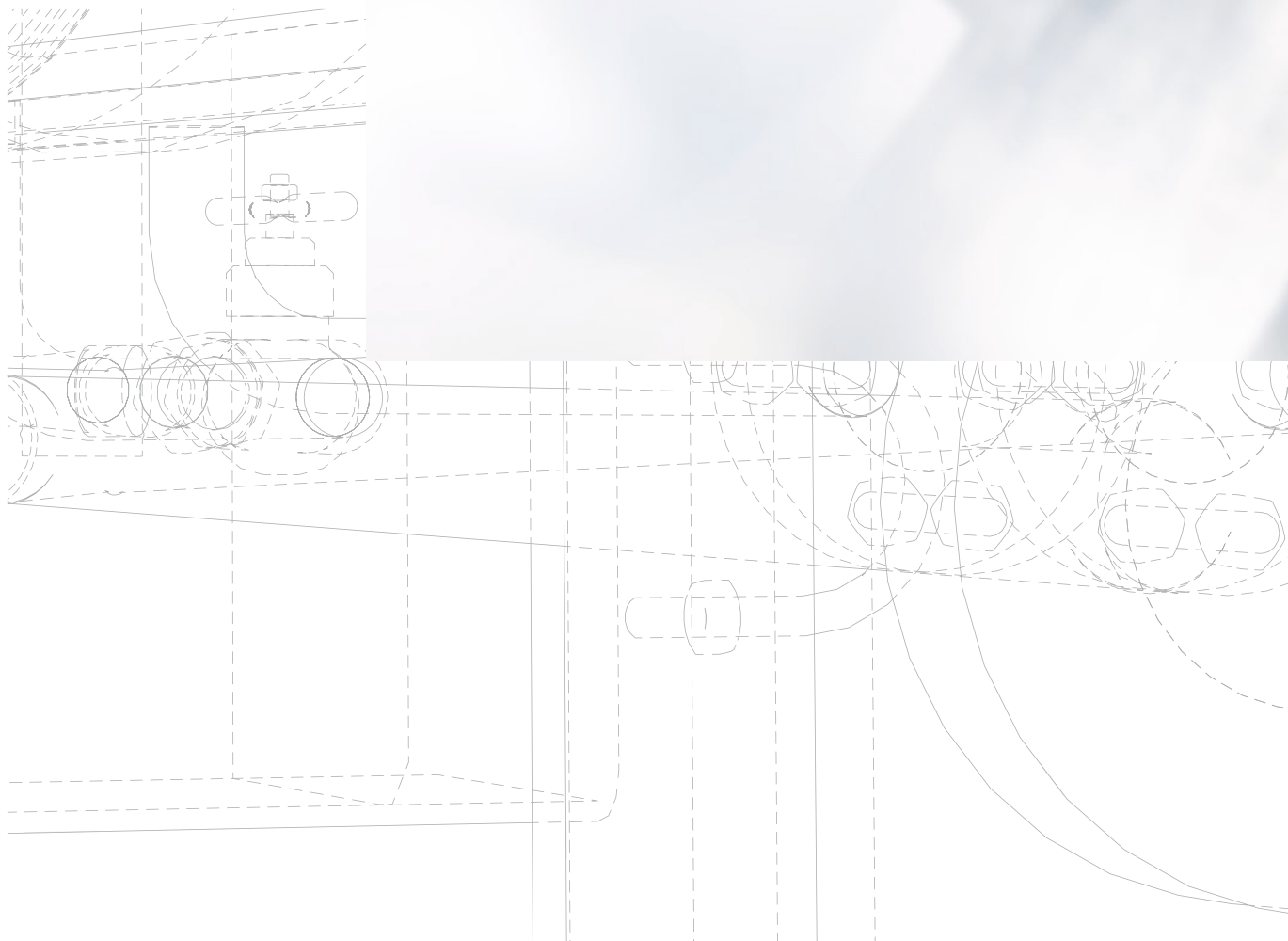
seitigen Umsetzung: ein funktional-modular aufgebautes Linienmanagementsystem, das die konsequente Übersetzung zwischen den standardisierten Schnittstellen der Maschinen- und der IT-Welt vereinigt. „Mit diesem Produkt ist eine Anbindung von jeglichen Maschinen, die die standardisierte Schnittstelle unterstützen, in ein bestehendes IT-System möglich“, sagt Sauer mann. Messmer ergänzt: „Diese Standards sind die Grundlage von vernetzten Systemen, die wiederum die Basis für weitere Industrie-4.0-Anwendungen bilden.“

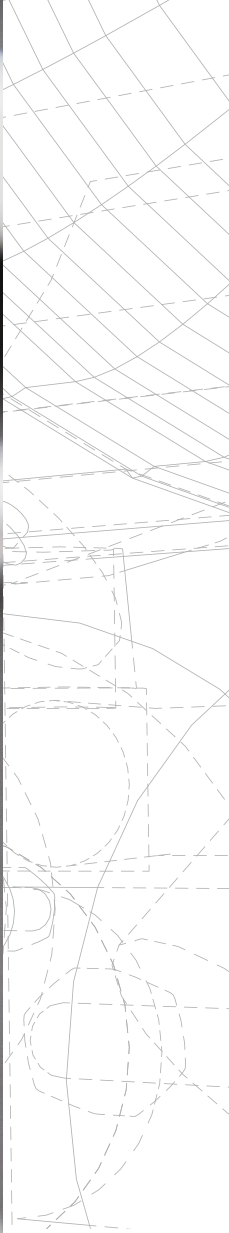
VERPACKUNGEN NACH BEDARF

Immer mehr gesetzliche Vorschriften, die Zunahme unterschiedlicher Sprach- und Länderversionen, die größere Bandbreite an Wirkstoffkonzentrationen sowie der Trend zur personalisierten Medizin: Die Komplexität im Bereich Sekundärverpackungen wird stetig größer. „Die Pharmaindustrie benötigt heute sehr viele verschiedene Umverpackungen in kleinen Stückzahlen“, sagt Hans-Peter Süsslack, Business Process Manager bei Rondo. „Genau dafür bieten wir die passende Lösung.“ Der Faltschachtelhersteller hat seine internen Prozesse auf den Prüfstand gestellt und deutlich effizienter gemacht: Das Ergebnis der Optimierungen ist der „Supply-on-Demand“ – eine Lösung, mit der Pharmaunternehmen Umverpackungen bedarfsgerecht bestellen und auch bei kleinsten Losgrößen termingerecht erhalten. „Wir haben unsere organisatorischen Abläufe verbessert, die Produktion weiter automatisiert, unsere Umrüstzeiten verkürzt und unsere Kunden über eine spezielle IT-Lösung eng an unseren Workflow angebunden“, sagt Süsslack. „So können wir Pharmaunternehmen nun in kürzester Zeit mit den gewünschten Umverpackungen beliefern.“ Die Supply-on-Demand-Lösung von Rondo setzt Maßstäbe: Weil die Faltschachteln stückzahlgenau direkt an die Produktionslinie geliefert werden, entfällt bei Kunden auch die kostenintensive Lagerhaltung. Zudem profitieren Pharmaunternehmen von einem geringeren Bestell- und Abwicklungsaufwand. „Wir übernehmen nämlich zusätzlich die Inspektion der Faltschachteln und die Wareneingangskontrolle“, sagt Süsslack. „Das erhöht den Kundenmehrwert nochmals.“



DIREKT IN DER PRODUKTION AUF ALLE INFORMATIONEN ZUGREIFEN KÖNNEN, DIE FÜR DIE MASCHINENMONTAGE WICHTIG SIND – DAS IST DANK EINES MOBILEN ARBEITSPLATZES FÜR MITARBEITER BEI HAUNI SEIT 2017 MÖGLICH. ZUDEM KÖNNEN AUCH KUNDEN DIE DATEN NUTZEN UND SO DIE EFFIZIENZ IHRER PROZESSE STEIGERN





GESCHÄFTSFELD TABAK

DIE DATENWELT AUF ROLLEN

Als weltweit führender Anbieter von innovativen Lösungen für die Tabakindustrie spielt Hauni traditionell eine Pionierrolle in der Branche. Mit seinen zukunftsweisenden Konzepten hebt das Unternehmen zum Beispiel das umfassendere Thema Digitalisierung der Produktion, das seit Jahren unter Hochdruck vorangetrieben wird, immer wieder auf ein höheres Level. Dabei dreht Hauni im wahren Sinne des Wortes alle Prozessbausteine um und analysiert, wie mit der Nutzung von digitalen Technologien die Produktion immer weiter optimiert werden kann. „Davon profitieren am Ende beide Seiten – wir und unsere Kunden“, sagt Dr. Günter Schweitzer, Unit-Leiter Secondary bei Hauni. Ein Beispiel für den intelligenten Einsatz digitaler Technologien ist die papierlose Montage – eine Lösung, die nicht nur Berge von Papier einspart, sondern auch wichtige Impulse in Sachen Nachhaltigkeit und Effizienzsteigerung liefert. „In der papierlosen Montage stellen wir unseren Mitarbeitern alle Informationen, die für die Produktion unserer hochkomplexen Maschinen erforderlich sind, digital an einem mobilen Arbeitsplatz zur Verfügung“, erklärt Schweitzer.

VERKNÜPFUNG VON DATEN UND PROZESSEN

Teil der Lösung für die papierlose Montage ist eine ergonomisch gestaltete mobile Arbeitsstation auf Rollen: Ausgestattet mit Computer, Bildschirm, Tastatur und Maus sowie einem leistungsstarken Akku ermöglicht sie es Montagemitarbeitern, direkt in der Werkstatt auf Informationen zuzugreifen, die vorher in dicken Akten abgelegt waren – wie Handbücher, Sicherheitsdatenblätter oder Dokumentationen. Zudem können sie 3-D-Schaubilder aufrufen, Qualitätskontrollen dokumentieren und die Verfügbarkeit von Bauteilen überprüfen. Auch ein handliches Tablet ist Teil der Ausstattung. Dieses kommt zum Ein-

satz, wenn die Montagetechniker einmal tief in das Innere ihrer Maschine steigen. „Darüber hinaus bietet die Lösung unseren Mitarbeitern die Möglichkeit, sich untereinander schnell Feedback zu geben und Informationen auszutauschen. Die Trends zur Verknüpfung von Daten und Prozessen haben sich nun also auch in unserer Montage durchgesetzt“, sagt Schweitzer. So lassen sich schon im Produktionsprozess der hochkomplexen Maschinen durch die digitale Weiterentwicklung Zeit und Ressourcen sparen.

Papierlose
Montage:
Mitarbeiter
greifen
digital auf
alle wichtigen
Informationen zu.





„DIE 3-D-DATEN BEINHALTEN GENAUE ABBILDUNGEN DER GESAMTEN MASCHINE.“

DR. GÜNTER SCHWEITZER, UNIT-LEITER SECONDARY BEI HAUNI

SCHNELLE KOMMUNIKATION MIT KUNDEN

Das kommt Kunden direkt zugute: Die Einführung der 3-D-Smart-Dokumentation erlaubt es auch den Mitarbeitern, die die Maschinen bedienen, digital auf alle Informationen zur Handhabung, Reinigung oder Wartung zuzugreifen. Durch die integrierte Browser-Lösung sind darüber hinaus alle relevanten Teile für einen Formatwechsel in Sekundenschnelle abrufbar. „Die 3-D-Daten beinhalten genaue Abbildungen der gesamten Maschine. Bis hin zu den kleinsten Details einzelner Baugruppen lassen sich diese einfach per Fingertipp anzei-

gen“, so Schweitzer. „Auch Ersatzteile können über einen Link direkt aus der 3-D-Dokumentation heraus im Hauni-Webshop bestellt werden.“ Ein weiterer Vorteil: Hauni und die Kunden arbeiten mit identischen Datenmodellen und 3-D-Abbildungen. Eine reibungslose und schnelle Kommunikation zwischen beiden Seiten ist damit jederzeit gewährleistet. Weil die Lösung bei Mitarbeitern und Kunden gleichermaßen gut ankommt, wird das Projekt nun weiter ausgerollt. Schon bald sollen rund 170 mobile Arbeitsplätze an den Standorten des Geschäftsfeldes Tabak eingesetzt werden.



GESCHÄFTSFELD TISSUE

EINE VÖLLIG NEUE DIMENSION



FABIO PERINI TREIBT DIE THEMEN DIGITALISIERUNG UND INDUSTRIE 4.0 MIT HOCHDRUCK VORAN. DIE NEUESTE ENTWICKLUNG DES TISSUE-SPEZIALISTEN: EIN DIGITALES MONITORINGSYSTEM, MIT DEM KUNDEN IHRE ANLAGENVERFÜGBARKEIT UND -EFFEKTIVITÄT ERHEBLICH VERBESSERN KÖNNEN

Smarte Applikation: „Tissue Data“ identifiziert die Ursachen von plötzlichen Maschinenstopps.

Das Ziel ist ehrgeizig: Fabio Perini will eine neue Kultur in der Tissue-Industrie etablieren und auf dieser Basis seine Kunden – zum Beispiel Hersteller von Küchen- oder Toilettenpapier – auf deren Weg in die digitale Zukunft unterstützen. „Digitalisierung und Industrie 4.0 stehen noch nicht bei allen Unternehmen unserer Branche ganz oben auf der Agenda“, erklärt Luca Frasnetti, CTO im Geschäftsfeld Tissue. „Das wollen wir ändern: indem wir vorangehen und basierend auf den Optionen der Digitalisierung innovative Lösungen entwickeln, die unsere Kunden von den vielfältigen Möglichkeiten der neuen Technologien überzeugen und begeistern.“

Die Idealvorstellung des Unternehmens mit Hauptsitz im italienischen Lucca ist ein Netzwerk von miteinander verbundenen Fabriken, in denen die Kunden mithilfe intelligenter Hard- und Software die perfekte, vernetzte Produktion realisieren – in qualitativer sowie in betriebswirtschaftlicher Hinsicht. Um diese Vision für die Umsetzung von Digitalisierung und Industrie 4.0 zügig Realität werden zu lassen, treibt Fabio Perini seine Anstrengungen in diesem Bereich unter dem Begriff „Digital Tissue“ massiv voran. „Digital Tissue“ bündelt drei Bausteine, die eng miteinander verknüpft sind und im Zusammenspiel die Grundpfeiler für den Aufbau einer intelligenten Fabrik (Smart

Factory) darstellen: smarte Maschinen, smarte Softwareapplikationen und smarte Services.

FEHLERQUELLEN DAUERHAFT ABSTELLEN

Die Basis für diesen digitalen Dreiklang bildet die Gewinnung von großen Datenmengen zu jedem Zeitpunkt der laufenden Produktion. Welche Möglichkeiten diese Informationen eröffnen, zeigt eine weitere smarte Softwareapplikation von Fabio Perini: „Tissue Data“. Das neue, innovative Monitoringsystem erlaubt die Speicherung, Analyse und Weitergabe einer Fülle von Maschinendaten aus dem Produktionsprozess von allen modernen Verarbeitungs- und Verpackungsmaschinen in der Tissue-Branche. Diese Informationen können Kunden zum Beispiel nutzen, um ihre Anlagenverfügbarkeit weiter zu erhöhen. Dafür steht den Kundentechnikern ein Touchscreen-Monitor zur Verfügung, mit dem sie – ob stationär in einem Büro oder direkt in der Fertigung – mit einem mobilen Endgerät alle Informationen zu einem ungeplanten Maschinenstillstand schnell und unkompliziert einsehen können. „Wenn eine

Maschine plötzlich stoppt, kann der Kundentechniker die Ursachen anhand der gesicherten und von unserer Software zur Analyse aufbereiteten Daten umgehend identifizieren und dauerhaft abstellen. Dies schiebt ungeplanten Produktionsunterbrechungen einen Riegel vor“, sagt Frasnetti.

DIE PRODUKTION TRANSPARENT MACHEN

Doch damit nicht genug: „Tissue Data“ versetzt Kunden des Innovationsführers auch in die Lage, einen detaillierten Gesamtüberblick über Ausfallzeiten, Produktionsgeschwindigkeit oder Ausschuss zu bekommen. Damit verfügen Tissue-Unternehmen über ein Instrument, welches die wichtigsten Kennzahlen einer Produktionslinie erstmals in großem Umfang transparent macht. Das ermöglicht es ihnen beispielsweise, die geplanten Produktionsergebnisse mit den tatsächlichen zu vergleichen und die Ursachen für etwaige Abweichungen offenzulegen. Beste Voraussetzungen also, um Produktionsprozesse noch besser aufeinander abstimmen, einzelne Produktionsschritte weiter optimieren und letztlich die Gesamt-



„WIR SCHIEBEN
UNGEPLANTEN
UNTERBRECHUNGEN
EINEN RIEGEL VOR.“

LUCA FRASNETTI, CTO IM GESCHÄFTSFELD TISSUE

anlageneffektivität nachhaltig erhöhen zu können. Sein volles Potenzial entfalte „Tissue Data“, so Frasnetti, jedoch erst dann, wenn die Vision der Industrie 4.0 wahr wird: „Die Daten, die in einer vollständig vernetzten Umgebung fabrikübergreifend gewonnen und ausgewertet werden können, sind ein unermesslich wertvoller Schatz. Die Nutzung dieser Informationen kann die Produktion bei unseren Kunden in eine völlig neue Dimension katapultieren, und dabei wollen und werden wir sie unterstützen.“

Effizienzgewinn: Auch wichtige Kennzahlen können mit „Tissue Data“ ausgewertet werden.



GESCHÄFTSFELD WERKZEUGMASCHINEN

MEHR TRANSPARENZ



EINE NEUE PRODUKTREIHE DES GESCHÄFTSFELDS WERKZEUGMASCHINEN REDUZIERT DIE ZAHL UNGEPLANTER STILLSTÄNDE UND OPTIMIERT DIE WARTUNG. DER EFFEKT FÜR KUNDEN: EINE DEUTLICHE ERHÖHUNG DER PRODUKTIVITÄT



Mobile Lösung: Mit „Digital Solutions“ sind Daten überall und zu jeder Zeit verfügbar.

Die kontinuierliche Weiterentwicklung bestehender Technologien gehört bei Körber zum Tagesgeschäft. Im Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen etwa konnte das bestehende Life Cycle Monitoring, also die lückenlose Zustandsüberwachung während des gesamten Lebenszyklus einer Maschine, optimiert werden – dank neuer Optionen durch die Digitalisierung. Dies mündete in die Produktreihe „Digital Solutions“, die im vergangenen Jahr auf der Branchenmesse EMO in Hannover präsentiert wurde. Sie umfasst die Einzellösungen „Production Monitor“, „Remote Service“ und „Service Monitor“. Jede einzelne von ihnen verfolgt auf ihre ganz eigene Art und Weise nur ein Ziel: die Verfügbarkeit der Maschinen zu erhöhen und damit die Produktivität in der

Fertigung der Kunden deutlich und kontinuierlich zu verbessern.

JEDERZEIT UND ÜBERALL INFORMIERT

Basis von „Digital Solutions“ ist eine Software, die während des Maschinenbetriebs kontinuierlich Daten sammelt und analysiert. „Die laufend aktualisierten Informationen geben wichtige Aufschlüsse über den Betriebszustand der jeweiligen Maschine – und das zu jedem beliebigen Zeitpunkt“, erklärt Erich Schmid, Director Strategic Projects im Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen. Für Kunden sind diese Daten von großem Wert. Auf Grundlage der Informationen erstellt zum Beispiel der „Production Monitor“ eine Übersicht über die aktuelle Leistungsfähigkeit und Produktivität einer Maschine.

„MIT DEN
 ‚DIGITAL SOLUTIONS‘ SORGEN
 WIR FÜR EIN
 EFFEKTIVERES
 MONITORING.“

ERICH SCHMID, DIRECTOR STRATEGIC PROJECTS
 IM GESCHÄFTSFELD WERKZEUGMASCHINEN



Optimierte Wartung:
Mit dem „Remote
Service“ können
Serviceanforderungen
per Knopfdruck
ausgelöst werden.

Kunden können diese Daten jederzeit und überall einsehen – stationär an einem Monitor oder mobil über eine App. „So können unsere Kunden über verschiedene Zeitperioden hinweg auswerten, wie produktiv ihre Maschine war“, sagt Schmid. „Das erlaubt ihnen, Produktivitätsreserven in ihrer Fertigung zu erkennen und zu nutzen.“

VORAUSSCHAUENDE PLANUNG

Für mehr Transparenz in der Maschineninstandhaltung sorgt der „Service Monitor“. Diese Lösung liefert alle nötigen Informationen über anstehende Instandhaltungsarbeiten – auf einen Blick, zuverlässig und fristgerecht. Kunden erhalten dadurch die Möglichkeit, Wartungsintervalle vorausschauend zu planen und an den Produktionsprozess anzupassen. „Unvorhergesehene Maschinenstillstände aufgrund ungeplanter Instandhaltungsarbeiten

gehören damit der Vergangenheit an. Auch das steigert die Produktivität“, so Schmid.

Der „Remote Service“ bietet als dritter Baustein der Digital Solutions ebenfalls entscheidenden Mehrwert für Kunden des Geschäftsfelds: Mit diesem Online-Service-Support können per Knopfdruck Serviceanforderungen ausgelöst werden. Weil dabei gleichzeitig auch alle relevanten Informationen über den aktuellen Maschinenzustand automatisch an den Kundendienst übermittelt werden, können die Servicemitarbeiter des Geschäftsfelds umgehend den Lösungsprozess in Gang setzen –

ohne Rückfragen stellen zu müssen. Das Ergebnis: Die betroffene Maschine geht nach einer Serviceanforderung deutlich schneller wieder in Betrieb.

„Mit den Digital Solutions sorgen wir für ein effektives Monitoring von Fertigung, Instandhaltung und Service“, fasst Schmid die Vorteile der Produktreihe zusammen. Doch das sei nur ein erster Schritt: „Wir werden das Thema ‚Digitalisierung und Life Cycle Monitoring‘ weiter intensiv bearbeiten und unseren Kunden weitere datenbasierte Lösungen für dieses Zukunftsfeld anbieten.“

Transparenz:
Über mobile
Endgeräte haben
Kunden detail-
lierten Einblick
in den Zustand
ihrer Maschine.



KÖRBER WELTWEIT

UNSERE MÄRKTE SIND INTERNATIONAL – GENAU WIE UNSERE KUNDEN. DAHER SIND WIR MIT UNSEREN PRODUKTIONSSTANDORTEN, UMFANGREICHEN DIENSTLEISTUNGEN UND HOCH MOTIVIERTEN MITARBEITERN RUND UM DEN GLOBUS PRÄSENT. DAS VERSTEHEN WIR UNTER KUNDENNÄHE

PORTUGAL
SPANIEN





UNSERE GESCHÄFTS- FELDER

MIT SEINEN GESCHÄFTSFELDERN BIETET DER KÖRBER-KONZERN SEINEN KUNDEN EIN BREITES SPEKTRUM AN NEUEN, INNOVATIVEN UND ERFOLGREICHEN PRODUKTEN, SERVICES UND LÖSUNGEN

AUTOMATION

Das Geschäftsfeld Automation entwickelt, produziert und vertreibt international hochwertige und innovative Produkte sowie Dienstleistungen in Antriebs- und Automatisierungstechnik, Sensortechnik und Energietechnik. Die drei Geschäftsbereiche Motion Technology, Sensor Technology und Energy Technology zeichnen sich durch technologisch führende Produkte aus und setzen neue Maßstäbe, um ihren Kunden nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu sichern.

LOGISTIK-SYSTEME

Das Geschäftsfeld Logistik-Systeme ist führender Anbieter voll integrierter Anwendungen zur Optimierung komplexer interner und externer Logistikprozesse. Unter der Dachmarke Körber Logistics liefert das Geschäftsfeld digitalisierte Lösungen für die Smart Factory (Produktionslogistik), das Warehouse, E-Commerce und die Steuerung der gesamten Lieferkette. Die Dachmarke vereint in drei Geschäftsbereichen die Unternehmen Aberle und Consoveyo (Systemintegration), Langhammer und Riantics (Produktlösungen) sowie Aberle Software, DMLogic, HighJump und Inconso (Software). Diese bieten ein umfassendes Produkt- und Serviceangebot von der Systemintegration über Lager-, Palettier-, Depalettier- und Fördertechnik bis hin zur Software.

PHARMA-SYSTEME

Das Geschäftsfeld Pharma-Systeme bietet Lösungen für sichere und effiziente Prozesse bei der Herstellung, Inspektion und Verpackung pharmazeutischer Produkte sowie zur Rückverfolgbarkeit von Arzneimitteln. Die einzigartige Kombination von Prozess-Know-how und Spitzentechnologie macht das Geschäftsfeld zu einem der führenden Systemanbieter für die Pharma- und Biotech-Industrie. Das Geschäftsfeld vereint unter seinem Dach die international führenden Unternehmen Dividella, Fargo Automation, Mediseal, Rondo, Seidenader, Systec & Services und Werum IT Solutions.

TABAK

Das Geschäftsfeld Tabak mit den Marken Hauni, Borgwaldt, Borgwaldt Flavor, Decouflé, Garbuio Dickinson und Sodim ist durch sein umfassendes Produktportfolio und die weltweite Präsenz führender Anbieter für die internationale Tabakindustrie. An Standorten rund um den Globus unterstützen die Unternehmen des Geschäftsfelds ihre Kunden in den Bereichen Tabakaufbereitung, Filter- und Zigarettenherstellung sowie Mess- und Analysegeräte und Flavor.

TISSUE

Das Geschäftsfeld Tissue mit den Marken Fabio Perini, Casmatic und MTC steht für Innovation, modernste Technologien sowie Komplettlösungen für Verarbeitungs- und Verpackungsmaschinen für Toilettenpapier, gefaltetes Tissue und Papierhandtücher. Innovationen und eine konsequente Kundenorientierung machen das Geschäftsfeld zum Technologie- und Marktführer der Branche.

WERKZEUGMASCHINEN

Das Geschäftsfeld Werkzeugmaschinen ist weltweit der führende Anbieter von Präzisionsschleifmaschinen. Mit den acht Unternehmensmarken Studer, Schaudt, Mikrosa, Walter, Ewag, Mägerle, Blohm und Jung verfügt das Geschäftsfeld über ein breites Applikationswissen, ein großes Produktportfolio und Dienstleistungssortiment im internationalen Markt.

UNTERNEHMENS- BETEILIGUNGEN

In den kommenden Jahren will der Körber-Konzern weiter wachsen – auch über strategische Investitionen. Wichtige Zukunftstechnologien und -märkte stehen dabei im Blickpunkt. Das Geschäftsfeld Unternehmensbeteiligungen bietet den passenden Rahmen für jene Unternehmen, mit denen der Konzern Neuland betritt.

KÖRBER DIGITAL

Körber Digital gestaltet und forciert die digitale Weiterentwicklung des Körber-Konzerns. Das Geschäftsfeld ist ein Nukleus für digitale Innovation und neue digitale Geschäftsmodelle – und damit zentrale Anlaufstelle für alle Themen rund um die Digitalisierung des Konzerns. Angesiedelt im deutschen Start-up-Hotspot Berlin, verbindet Körber Digital Schnelligkeit und Unternehmensegeist eines Start-up-Unternehmens mit der langfristigen strategischen Ausrichtung des Körber-Konzerns. Körber Digital hat sich zum Ziel gesetzt, an der Spitze der digitalen Revolution der Industrie zu agieren.

UNSER STRATEGISCHES WACHSTUMSZIEL

MIT UNSEREM KLAR DEFINIERTEN, LANGFRISTIGEN WACHSTUMSZIEL BIS 2025 HABEN WIR UNS VIEL VORGENOMMEN. DIESES WACHSTUM ERREICHEN WIR, INDEM WIR DAUERHAFT UNSERE KUNDEN BEGEISTERN. DURCH ORGANISCHES WACHSTUM UND STRATEGISCHE AKQUISITIONEN SOLL SICH UNSER GESAMTUMSATZ IM VERGLEICH ZU 2013 MEHR ALS VERDOPPELN.

UNSERE KÖRBER-VISION

KÖRBER GESTALTET DIE ZUKUNFT! WIR SIND TECHNOLOGISCH FÜHREND, GEMEINSAM STARK UND BEGEISTERN UNSERE KUNDEN UND PARTNER ALS BRANCHENEXPERTEN IN ALLEN GESCHÄFTSFELDERN.

UNSERE KÖRBER-MISSION

ALS INTERNATIONALER TECHNOLOGIEKONZERN MIT STARKER REGIONALER PRÄSENZ SCHAFFEN WIR MESSBAREN NUTZEN UND MEHRWERT FÜR UNSERE KUNDEN. ALS ZUVERLÄSSIGER, SOLIDER PARTNER ENTWICKELN UND LIEFERN WIR WELTWEIT MIT UNSEREN KUNDEN UND FÜR SIE ZUKUNFTSWEISENDE, INNOVATIVE LÖSUNGEN UND PASSGENAUE DIENSTLEISTUNGEN.

UNSERE WERTE

UNSERE KONZERNWEIT EINHEITLICHEN UNTERNEHMENSWERTE SIND DIE GRUNDLAGE FÜR UNSER HANDELN. SIE VERDEUTLICHEN, WAS UNS ÜBER ALLE UNTERNEHMEN UND FACHFUNKTIONEN IM KONZERN HINWEG VERBINDET, STARK MACHT UND WOZU WIR UNS IM UMGANG MITEINANDER UND MIT DRITTEN VERPFLICHTEN

KUNDENZUFRIEDENHEIT

Wir sind Körber und schaffen Mehrwert für unsere Kunden, indem wir unsere Kunden und Partner als Branchenexperten begeistern. Als zuverlässiger, solider Partner entwickeln und liefern wir weltweit mit unseren Kunden und für sie zukunftsweisende, innovative Lösungen und passgenaue Dienstleistungen.

INNOVATION

Wir sind Körber und gestalten Innovationen, indem wir unsere Erfahrung, unser Know-how und unseren Ideenreichtum für den Erfolg unserer Kunden einsetzen. Fortlaufende Innovationen und Verbesserungen unserer Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse sind Garant für unsere Technologieführerschaft.

MENSCHEN UND WISSEN VERNETZEN

Wir sind Körber und vernetzen Menschen und Ideen, indem wir die Vielfalt unseres Know-hows und unserer Erfahrungen erkennen und nutzen. Als international tätiger Konzern fördern und fordern wir den Austausch untereinander, um mit all unserem Wissen zu effizienten und besten Lösungen zu kommen.

VERANTWORTUNG

Wir sind Körber und übernehmen Verantwortung, indem wir unsere konzernweit einheitlichen Unternehmenswerte zur Grundlage unseres Handelns machen. Wir halten, was wir versprechen, und handeln zuverlässig nach innen und außen. Vertrauensvolle und langfristige Beziehungen zu unseren Mitarbeitern und Geschäftspartnern sind der Schlüssel für unseren Erfolg.

ZUKUNFTSORIENTIERUNG

Wir sind Körber und streben nach nachhaltigem, profitabilem Wachstum, indem wir es als motivierende Herausforderung annehmen, dauerhaft erfolgreich und finanziell unabhängig zu bleiben. Wir entwickeln gemeinsam profitable und nachhaltige Lösungen. Dabei setzen wir weltweit auf unsere Mitarbeiter, die wir mit modernen und attraktiven Arbeitsbedingungen in ihrem Tun unterstützen.

GLOBALES NETZWERK

DER KÖRBER-KONZERN VEREINT TECHNOLOGISCH FÜHRENDE UNTERNEHMEN INNERHALB SEINER GESCHÄFTSFELDER MIT MEHR ALS 140 PRODUKTIONS-, SERVICE- UND VERTRIEBSGESELLSCHAFTEN

GESCHÄFTSFELD AUTOMATION

- **Dressel GmbH**, Unna/Deutschland
- **Heinz Fiege GmbH**, Röllbach/Deutschland
- **Körber Automation GmbH**, Lahnau/Deutschland
- **LTI Motion Deutschland GmbH**, Lahnau/Deutschland
- **LTI Motion GmbH**, Lahnau/Deutschland
- **LTI Motion GmbH**, Wasserburg/Bodensee/Deutschland
- **LTI Motion Italia S.r.l.**, Settimo Milanese/Italien
- **LTI Motion Österreich GmbH**, Wels/Österreich
- **LTI Motion Schweiz GmbH**, Rüti/Schweiz
- **LTI Motion (Shanghai) Co., Ltd.**, Shanghai/China
- **LTI REEnergy A.S.**, Van/Türkei
- **LTI REEnergy Co., Ltd.**, Hsinchu City/Taiwan
- **LTI ReEnergy GmbH**, Unna/Deutschland
- **LTI USA Ltd.**, Mechanicsburg/USA
- **Sensitec GmbH**, Lahnau/Deutschland
- **Sensitec GmbH**, Mainz/Deutschland

GESCHÄFTSFELD LOGISTIK-SYSTEME

- **Aberle GmbH**, Leingarten/Deutschland
- **Aberle Logistics GmbH**, Leingarten/Deutschland
- **Aberle Logistics GmbH**, Siegen/Deutschland

- **Aberle Software GmbH**, Stuttgart/Deutschland
- **Consoveyo, S.A.**, Moreira da Maia/Portugal
- **Consoveyo Singapore Pte. Ltd.**, Singapur/Singapur
- **DMLogic, LLC**, Pittsburgh/USA
- **Godrej Consoveyo Logistics Automation Limited**, Mumbai/Indien
- **HighJump Acquisition LLC**, Dover/USA
- **HighJump (Shanghai) Software Technology Co., Ltd.**, Shanghai/China
- **HighJump Software Asia Pacific Pty. Ltd.**, Sydney/Australien
- **HighJump Software Canada Inc.**, Waterloo/Kanada
- **HighJump Software I Ltd.**, Bloomington/USA
- **HighJump Software UK Ltd.**, Bristol/Großbritannien
- **inconso Aktiengesellschaft**, Bad Nauheim/Deutschland
- **inconso Beteiligungs GmbH**, Bad Nauheim/Deutschland
- **inconso SASU**, Lyon/Frankreich
- **inconso Software, S.L.**, Sant Cugat del Valles/Spanien
- **Körber Logistics Systems GmbH**, Bad Nauheim/Deutschland
- **Langhammer GmbH**, Eisenberg/Deutschland
- **Langhammer GmbH**, Zweigniederlassung, Freiberg/Deutschland
- **Riantics A/S**, Arden/Dänemark

GESCHÄFTSFELD PHARMA-SYSTEME

- **Dividella AG**, Grabs/Schweiz

- **Körber Medipak América Latina Soluções Farmacêuticas Ltda.**, São Paulo/Brasilien
- **Körber Medipak Systems AG**, Winterthur/Schweiz
- **Körber Medipak Systems GmbH**, Hamburg/Deutschland
- **Körber Medipak Systems Machinery s.r.o.**, Kurim/Tschechien
- **Körber Medipak Systems NA Inc.**, Clearwater/USA
- **Körber Medipak Systems NA Inc.**, Fargo/USA
- **Körber Medipak Systems (Shanghai) Co., Ltd.**, Shanghai/China
- **Mediseal GmbH**, Schloß Holte-Stukenbrock/Deutschland
- **Mediseal GmbH**, Shanghai Representative Office, Shanghai/China
- **Rondo AG**, Allschwil/Schweiz
- **Rondo obaly s.r.o.**, Ejpvovice/Tschechien
- **Rondo-Pak Inc.**, Norristown/USA
- **Rondo-Pak, LLC**, Camden/USA
- **Seidenader Maschinenbau GmbH**, Markt Schwaben/Deutschland
- **SYSTEC & SERVICES GMBH**, Karlsruhe/Deutschland
- **Systec & Services Schweiz GmbH**, Basel/Schweiz
- **Werum IT Solutions America Inc.**, Parsippany/USA
- **Werum IT Solutions America Inc.**, Zweigniederlassung Cary/USA
- **Werum IT Solutions America Inc.**, Zweigniederlassung San Francisco/USA

- **Werum IT Solutions GmbH**, Lüneburg/Deutschland
- **Werum IT Solutions GmbH**, Hausach/Deutschland
- **Werum IT Solutions GmbH**, Sankt Augustin/Deutschland
- **Werum IT Solutions GmbH**, Zweigniederlassung Allschwil, Allschwil/Schweiz
- **Werum IT Solutions K.K.**, Tokio/Japan
- **Werum IT Solutions Ltd.**, Bangkok/Thailand
- **Werum IT Solutions Pte. Ltd.**, Singapur/Singapur
- **Werum IT Solutions SARL**, Toulouse/Frankreich

GESCHÄFTSFELD TABAK

- **Baltic Metalltechnik GmbH**, Hamburg/Deutschland
- **Borgwaldt Flavor GmbH**, Hamburg/Deutschland
- **Borgwaldt KC GmbH**, Hamburg/Deutschland
- **Decouflé s.à.r.l.**, Chilly-Mazarin Cedex/Frankreich
- **Dickinson Legg, Inc.**, Richmond/USA
- **Dickinson Legg Limited**, Winchester/Großbritannien
- **Garbuio Dickinson Group Holding S.r.l.**, Paese (Treviso)/Italien
- **Garbuio (Shanghai) Trading Company Limited**, Shanghai/China
- **Garbuio S.p.A.**, Paese (Treviso)/Italien
- **Hauni do Brasil Máquinas e Equipamentos Para Tabaco Ltda.**, São Paulo/Brasilien
- **Hauni Far East Limited**, Hongkong/Hongkong
- **Hauni Far East Ltd.**, Kunming Representative Office, Kunming/China
- **Hauni Hungaria Gépgyártó Korlátolt Felelősségű Társaság**, Pécs/Ungarn
- **Hauni Japan Co., Ltd.**, Tokio/Japan
- **Hauni (Malaysia) Sdn. Bhd.**, Petaling Jaya/Malaysia
- **Hauni Maschinenbau GmbH**, Hamburg/Deutschland
- **Hauni Maschinenbau GmbH**, Dubai Branch, Dubai/Vereinigte Arabische Emirate
- **Hauni Primary GmbH**, Schwarzenbek/Deutschland
- **Hauni Richmond, Inc.**, Richmond/USA
- **Hauni Singapore Pte. Ltd.**, Singapur/Singapur
- **Hauni South Africa (Pty.) Ltd.**, Kapstadt/Südafrika
- **Hauni St. Petersburg Ltd.**, St. Petersburg/Russland
- **Hauni Teknik Hizmetler ve Ticaret Limited Sirketi**, Izmir/Türkei
- **Hauni Trading (Shanghai) Co. Ltd.**, Shanghai/China
- **ISIS S.r.l.**, Paese (Treviso)/Italien
- **Sodim S.A.S.**, Fleury-les-Aubrais/Frankreich
- **UNIVERSELLE Engineering U.N.I. GmbH**, Schwarzenbek/Deutschland

GESCHÄFTSFELD TISSUE

- **Engraving Solutions S.r.l.**, Lucca/Italien
- **Fabio Perini (Shanghai) Co., Ltd.**, Shanghai/China
- **Fabio Perini Germany GmbH**, Neuss/Deutschland
- **Fabio Perini Indústria e Comércio de Máquinas Ltda.**, Joinville/Brasilien
- **Fabio Perini Japan Co. Ltd.**, Shizuoka/Japan
- **Fabio Perini North America, Inc.**, Green Bay/USA
- **Fabio Perini S.p.A.**, Lucca/Italien
- **Körber Engineering (Shanghai) Co. Ltd.**, Shanghai/China
- **MTC Macchine Trasformazione Carta S.r.l.**, Porcari (Lu)/Italien

GESCHÄFTSFELD WERKZEUGMASCHINEN

- **Blohm Jung GmbH**, Hamburg/Deutschland
- **Blohm Jung GmbH**, Göppingen/Deutschland
- **Ewag AG**, Etziken/Schweiz
- **Fritz Studer AG**, Steffisburg/Schweiz
- **Fritz Studer AG**, Biel/Schweiz
- **Irpd AG**, St. Gallen/Schweiz
- **Mägerle AG Maschinenfabrik**, Fehraltorf/Schweiz
- **Schaudt Mikrosa GmbH**, Leipzig/Deutschland
- **StuderTEC K.K.**, Tokio/Japan
- **United Grinding GmbH**, Moskau/Russland
- **United Grinding GmbH**, India Branch Office, Bangalore/Indien
- **United Grinding Group AG**, Bern/Schweiz
- **United Grinding México Sociedad Anónima de Capital Variable**, Querétaro/Mexiko
- **United Grinding North America, Inc.**, Miamisburg/USA
- **United Grinding (Shanghai) Ltd.**, Shanghai/China
- **United Grinding (Shanghai) Ltd.**, Branch Office Beijing, Beijing/China
- **United Grinding (Shanghai) Ltd.**, Branch Office Chongqing, Chongqing/China
- **Walter Ewag Asia-Pacific Pte. Ltd.**, Singapur/Singapur
- **Walter Ewag Italia S.r.l.**, Bregnano/Italien
- **Walter Ewag Japan K.K.**, Anjo City/Japan
- **Walter Ewag UK Limited**, Warwickshire/Großbritannien
- **Walter Maschinenbau GmbH**, Tübingen/Deutschland
- **Walter s.r.o.**, Kurim/Tschechien

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

Vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2017

In TEUR	2017	2016
Umsatzerlöse	2.608.884	2.214.577
Erhöhung oder Verminderung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	38.073	48.159
Andere aktivierte Eigenleistungen	4.980	3.890
Sonstige betriebliche Erträge	143.816	129.734
Materialaufwand		
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	871.548	731.458
Aufwendungen für bezogene Leistungen	156.196	136.587
	1.027.744	868.045
Personalaufwand		
Löhne und Gehälter	758.657	697.520
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	150.452	139.206
davon für Altersversorgung	28.358	26.014
	909.109	836.726
Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	125.503	104.750
Sonstige betriebliche Aufwendungen	556.072	466.267
Erträge aus Beteiligungen	284	116
davon aus verbundenen Unternehmen	284	116
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	32	33
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	7.494	7.157
davon aus verbundenen Unternehmen	232	496
Abschreibungen auf Finanzanlagen und Wertpapiere des Umlaufvermögens	2.250	100
Zinsen und ähnliche Aufwendungen	25.763	26.425
davon aus verbundenen Unternehmen	9	4
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	-92.366	-41.650
Ergebnis nach Steuern	64.757	59.703
Konzernjahresüberschuss	64.757	59.703
Ergebnisanteile konzernfremder Gesellschafter	-1.321	-1.386
Konzernbilanzgewinn	63.436	58.317

KONZERN-BILANZ

Zum 31. Dezember 2017

In TEUR	2017	2016
Aktiva		
Anlagevermögen		
Immaterielle Vermögensgegenstände	939.228	248.937
Sachanlagen	341.949	337.035
Finanzanlagen		
Anteile an verbundenen Unternehmen	12.602	17.937
Beteiligungen	16.092	9.577
Sonstige Ausleihungen	9.334	10.396
	38.028	37.910
	1.319.205	623.882
Umlaufvermögen		
Vorräte	769.449	676.347
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	668.608	549.748
Wertpapiere	525.357	813.967
Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten	315.015	658.074
	2.278.429	2.698.136
Rechnungsabgrenzungsposten	10.965	6.833
Aktive latente Steuern	61.365	96.097
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	7.217	8.916
Bilanzsumme	3.677.181	3.433.864
Passiva		
Eigenkapital	1.837.585	1.814.776
Rückstellungen	345.983	329.535
Verbindlichkeiten	1.492.953	1.286.505
Rechnungsabgrenzungsposten	660	3.048
Bilanzsumme	3.677.181	3.433.864

KONZERN-KENNZAHLEN DER KÖRBER AG

In Mio. Euro	2013	2014	2015	2016	2017
Operatives Geschäft					
Auftragseingang	2.252	2.320	2.191	2.357	2.901
Umsatz	2.194	2.342	2.317	2.215	2.609
EBITA ¹	222	258	141	171	239
Umsatzrendite (EBITA) ¹	10,1 %	11,0 %	6,1 %	7,7 %	9,2 %
Jahresüberschuss nach Steuern ²	137	150	34	60	65
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ³	218	167	244	181	194
Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	54	58	65	46	61
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	120	129	145	127	138
Forschungs- und Entwicklungsquote	5,4 %	5,5 %	6,2 %	5,7 %	5,3 %
Bilanzkennzahlen zum Bilanzstichtag 31. Dezember					
Eigenkapital	1.578	1.727	1.769	1.815	1.838
Bilanzsumme	2.352	2.535	3.241	3.434	3.677
Eigenkapitalquote ⁴	67,1 %	68,1 %	54,6 %	52,8 %	50,0 %
Mitarbeiter zum Bilanzstichtag 31. Dezember					
Mitarbeiter ⁵	11.190	11.950	11.578	11.246	12.721

¹ Gewinn vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände aus Akquisitionen (Earnings before interest, taxes and amortization – EBITA)

² Beinhaltet planmäßige Abschreibungen auf Firmenwerte gemäß HGB

³ Ab 2014 gemäß DRS 21

⁴ Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme

⁵ Inklusive nicht konsolidierter Gesellschaften

IMPRESSUM

Herausgeber Körber AG, Corporate Communications, Hamburg **Konzeption, Gestaltung und Satz** BISSINGER[+] GmbH, Medien und Kommunikation, Hamburg **Druck** Beisner Druck GmbH & Co. KG **Bildnachweise** Umschlag Illustration: Alina Sawallisch; Fotos: Dagmar Döhning, Christian O. Bruch; Seite 1 United Grinding Group, Sebastian Vollmert (2); Seite 3-5 Christian O. Bruch; Seite 6-11 Illustration: Alina Sawallisch; Seite 14 Illustration: BISSINGER[+]; Seite 15 David Königsmann; Seite 16 Körber Logistics Systems GmbH; Seite 17 Sebastian Vollmert; Seite 18 Christian O. Bruch, Körber Logistics Systems GmbH; Seite 19 Dagmar Döhning; Seite 20-23 David Königsmann; Seite 24-25 Illustration: Alina Sawallisch; Seite 26-29 Sebastian Vollmert, Illustrationen: LTI Motion GmbH; Seite 30-33 plainpicture/fStop/Caspar Benson (2), Körber Logistics Systems GmbH; Illustration: BISSINGER[+]; Seite 34-37 Körber Medipak Systems, Illustrationen: BISSINGER[+]; Seite 38-45 Sebastian Vollmert, Illustrationen: Getty Images, BISSINGER[+]; Seite 47-49 United Grinding Group, Illustrationen: BISSINGER[+]; Seite 50-53 Illustrationen: BISSINGER[+]

Dieser Jahresbericht erscheint in deutscher und englischer Sprache.
Hinweis: Die Rundungsdifferenzen sind technisch bedingt.



Körber AG

Anckelmannsplatz 1
20537 Hamburg
Telefon: +49 40 21107-01
Telefax: +49 40 21107-11
E-Mail: info@koerber.de
www.koerber.de